

Diplomado en Revenue Management



Diplomado en Revenue Management

- **Modalidad:** 100% presencial
- **Duración:** 108 horas/ 7 meses
- **Fecha de Apertura:** Noviembre 2026
- **Horario:** Viernes de 17:00 a 21:00 hrs |
Sábados de 9:00 a 14:00 hrs

Descripción del programa

El Diplomado en **Revenue Management** está diseñado para formar líderes capaces de maximizar la rentabilidad hotelera mediante decisiones fundamentadas en datos, tecnología y visión de negocio. El programa responde a una industria hotelera marcada por la volatilidad de la demanda, la digitalización acelerada y la presión por optimizar resultados.

Propósito formativo

Desarrollar profesionales capaces de analizar la demanda, prever la ocupación, diseñar estrategias de pricing dinámico, segmentar mercados y gestionar canales de distribución para incrementar la rentabilidad hotelera con un enfoque práctico y multidisciplinario.



MODELO DE APRENDIZAJE

"5 Puntos de Impacto" del programa

El programa combina análisis de datos, forecasting, pricing, canales de distribución digital, marketing hotelero, Big Data y liderazgo, impartido por expertos reconocidos en la industria. Su enfoque práctico incluye casos reales, simulaciones y herramientas aplicadas a la operación hotelera.



Rentabilidad

Anticipación

Pricing
dinámico

Distribución

Integración
tecnológica

Habilidades y competencias a desarrollar

- Analizar la demanda hotelera y anticipar variaciones del mercado.
- Aplicar técnicas de forecasting y análisis predictivo para prever ocupación.
- Diseñar estrategias de precios dinámicos según segmentos, perfiles de cliente y momentos de consumo.
- Gestionar inventario, disponibilidad, overbooking y manejo de grupos.
- Interpretar KPIs, indicadores de rentabilidad y estados financieros en hotelería.
- Optimizar costos y tomar decisiones basadas en datos.

PÚBLICO OBJETIVO

Dirigido a: Profesionales del sector hotelero, gerentes, supervisores, empresarios, consultores, estudiantes o egresados de turismo y académicos que buscan actualizarse en gestión de ingresos, rentabilidad hotelera y herramientas digitales aplicadas a la industria.

Requisitos de ingreso: Interés profesional o académico en hotelería, turismo, gestión de ingresos, comercialización hotelera o áreas afines. Se recomienda experiencia o conocimiento básico del sector hotelero.

Requisitos de titulación: Aprobar los módulos del diplomado y cumplir con los criterios académicos y de asistencia establecidos por Educación Continua.

BENEFICIOS DEL PROGRAMA:

- Desarrollo de una visión estratégica para maximizar la rentabilidad hotelera.
- Aprendizaje práctico en análisis de demanda, forecasting y modelos predictivos.
- Dominio de técnicas de fijación dinámica de precios y segmentación estratégica.
- Optimización de canales de distribución, incluyendo OTAs, canales directos y estrategias de paridad.
- Aplicación de marketing digital, SEO y reputación online al contexto hotelero.





Plan de estudios

Por áreas académicas y periodos.

Diplomado en Revenue Managment Hotelero



Número total de módulos: 4



Duración por módulo: 27 horas

	Módulo I	Módulo II	Módulo III	Módulo IV
	Fundamentos y Análisis de la Demanda	Segmentación, Estrategias de Precios y Yield Management	Forecasting y Análisis de Datos para Revenue Management	Canales de Distribución y Comercialización Digital
 Enfoque	Revenue Managment y Análisis de la demanda	Pricing, segmentación e inventario	Datos, rentabilidad y toma de decisiones	Distribución hotelera y marketing digital
 Temas Clave	Introducción al Revenue Management. - Diferencias con Yield Management. - Análisis de segmento de mercado. - Comportamiento del consumidor - Forecasting y análisis predictivo. - Herramientas estadísticas para previsión de demanda.	Fijación de precios. - Sensibilidad al precio. - Segmentación aplicada al pricing. - Gestión de inventario y disponibilidad. - Overbooking y manejo de grupos.	Estados Financieros en Hotelería - KPIs e indicadores de rentabilidad. - Estrategias para optimización de costos. - Toma de decisiones basada en datos. - Gestión del cambio y adaptación a tendencias	OTA's y Canales Directos - Distribución y paridad de precios. - Fundamentos de marketing digital hotelero. - Reputación online y SEO. - Introducción al Big Data. - Herramientas tecnológicas
 Aplicación	Previsión de demanda y comprensión de patrones de consumo	Optimización de tarifas, disponibilidad y rentabilidad	Interpretación financiera y decisiones estratégicas	Optimización de ingresos y visibilidad digital



Habilidades obtenidas



Análisis de demanda y forecasting



Pricing y Yield Managment



Rentabilidad y toma de decisiones



Distribución digital y Big Data

Educación Continua

PROCESO DE ADMISIÓN

PASO 1



Entra a nuestra página:

<https://cancun.anahuac.mx/sitio/posgrados/diplomados>



PASO 2



Llena el formulario de contacto y haz clic al botón "Enviar". Un asesor te contactará y enviará la información del programa.

PASO 3



Confirma tu entrevista con el coordinador académico y entrega tus documentos de forma digital.

PASO 4



Recibe tu carta de admisión y las instrucciones para proceder con el pago de tu inscripción.

PASO 5



¡Bienvenido!

Inicia tu curso en la fecha programada.

Acreditaciones Institucionales

- Acreditados por la Federación de Instituciones Mexicanas Particulares de Educación Superior por cumplir con el máximo nivel de calidad educativa.
- El programa en Dirección Internacional de Hoteles fue acreditado a nivel nacional e internacional por el Consejo Nacional para la Calidad de la Educación Turística



Membresías Internacionales

- El programa está certificado por TedQual a través de la ONU turismo, que es la responsable de certificar la implementación del programa de trabajo en materia de educación y formación de la organización mundial del turismo

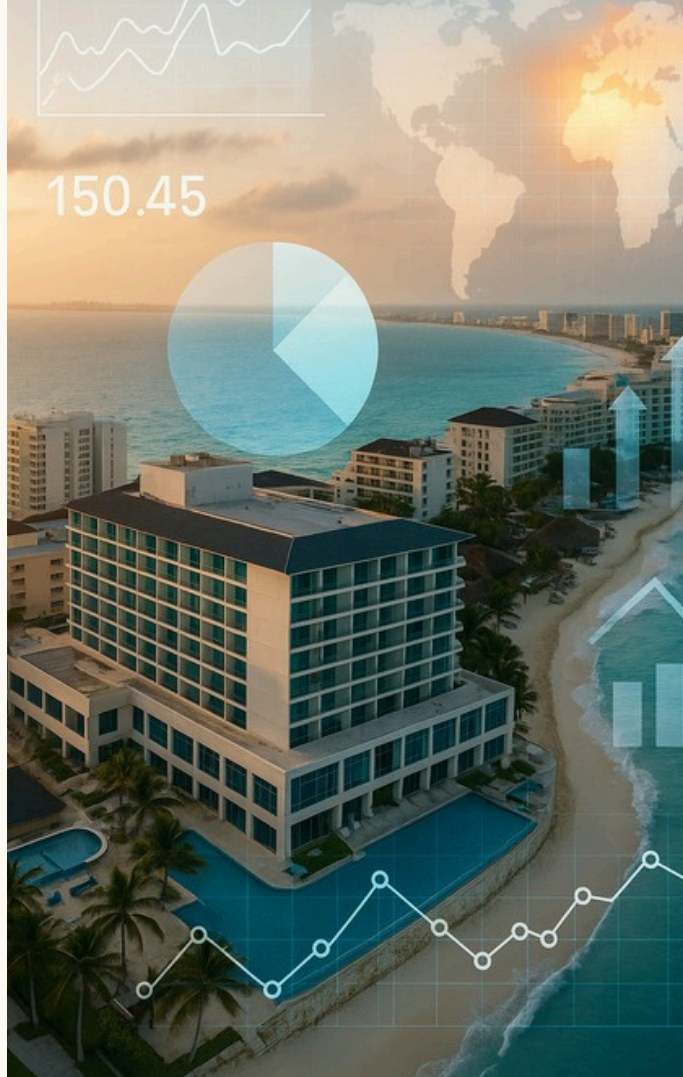


- Una de las 3 mejores universidades privadas de México en el Ranking Global de Universidades de QS.



Membresías Internacionales

- International Council on Hotel, Restaurant, and Institutional Education (ICHRIE).
- Confederación Panamericana, de escuelas de hotelería, gastronomía y turismo. (CONPEHT)
- Asociación mexicana de centros de enseñanza superior en turismo y gastronomía. (AMESTUR)



Membresías Internacionales



ORGANIZACIÓN DE
UNIVERSIDADES CATÓLICAS
DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE
IDENTIDAD CATÓLICA



Acreditaciones, membresías y convenios relevantes

- Membresía en International Council on Hotel, Restaurant, and Institutional Education (ICHRIE).
- Vinculación con la Confederación Panamericana de Escuelas de Hotelería, Gastronomía y Turismo (CONPEHT).
- Vinculación con la Asociación Mexicana de Centros de Enseñanza Superior en Turismo y Gastronomía (AMESTUR).
- Acreditación institucional por la Federación de Instituciones Mexicanas Particulares de Educación Superior.

Inscríbete ya y comienza a vivir la experiencia Anáhuac



Para mayor información, visita: <https://cancun.anahuac.mx/sitio/posgrados/maestrias>

Mariana Nava Maldonado
mariana.navama@anahuac.mx
Tel: (998) 8100385

 **+52 998 810 0385**

Estudios con Reconocimiento de Validez Oficial, por decreto presidencial publicado en el D.O.F. del 26 de noviembre de 1982. La Universidad Anáhuac pertenece al Grupo 3 del Programa de Mejora Institucional previsto en el Acuerdo Número 17/11/17 publicado en el D.O.F. del 13 de noviembre de 2017.