

TITULACIÓN: GRADO TURISMO (PLAN 2024)**1. DATOS BÁSICOS DE LA ASIGNATURA**

Nombre: **INFORMÁTICA AVANZADA PARA LA EMPRESA TURÍSTICA**

Curso: CUARTO

Semestre: SEGUNDO

Tipo (Formación Básica/Obligatoria/Optativa): Optativa

Horas de clase semanales: 4

Créditos totales (ECTS): 6

Año del Plan de Estudio: 2024

2. DESCRIPTORES

El objetivo de esta asignatura es capacitar al estudiante para maximizar los beneficios de empresas turísticas mediante el uso de previsiones basadas en datos obtenidos. El propósito es lograr la mayor rentabilidad en una empresa turística aplicando técnicas de gestión de ingresos, ajustando tarifas y estrategias en función de distintos niveles de demanda y ocupación.

La asignatura está diseñada para proporcionar al alumno los fundamentos necesarios para implementar una estrategia efectiva de optimización de ingresos en el sector turístico, utilizando técnicas de Revenue Management. Los estudiantes adquirirán conocimientos sobre segmentación de mercado, políticas de precios, previsión de la demanda, análisis de la competencia y gestión de canales de distribución. Estas habilidades permitirán desarrollar y aplicar estrategias que incrementen los ingresos y la eficiencia de la empresa turística.

3. OBJETIVOS Y COMPETENCIAS

OBJETIVOS:

Revenue Management constituye una filosofía de gestión que persigue la generación de ingresos y/o beneficios (económicos y/o no económicos) a largo plazo considerando conjuntamente la optimización en el uso de los recursos de que disponen las organizaciones. Se apoya tanto en avances desarrollados en otras disciplinas como impulsados por su propio desarrollo exigiendo un buen conocimiento de lo que supone y del alcance de su actividad, para poder aprovechar mejor los beneficios de su puesta en marcha y aplicación.

Conscientes de la importancia de lo que implica un conocimiento especializado en la materia y la necesidad de preparación del estudiante para su desarrollo profesional conforme a esta especialidad, esta asignatura persigue un doble objetivo, de un lado, asentar las bases y fundamentos en relación con Revenue Management que permitan al estudiante obtener una formación sólida acerca de qué es y qué no forma parte de la Gestión de la Generación de Ingresos en empresas turísticas y, de otro, desde una perspectiva práctica, trabajar la aplicación de los conocimientos tomando como referencia el perfil profesional de los puestos relacionados con Revenue Management dedicando una atención especial a las herramientas y software tecnológico que apoya estas actividades así como las tendencias y nuevos desarrollos en este ámbito.

Conocimientos, destrezas y competencias:

C02: Poseer y comprender conocimientos del área de Turismo que en algunos aspectos son procedentes de la vanguardia de su campo de estudio.

C18: Definir objetivos, estrategias y políticas comerciales.

C19: Conocer el procedimiento operativo de los ámbitos de alojamiento, restauración y de las empresas de intermediación.

C24: Conocer y aplicar las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) en los distintos ámbitos del sector turístico.

C28: Conocer y comprender la dimensión estratégica de la Dirección de Operaciones en los ámbitos de alojamiento, restauración y de las empresas de intermediación

4. CONTENIDOS O BLOQUES TEMÁTICOS

Bloque 1. Fundamentos de Revenue Management y perfiles profesionales.

Bloque 2. Medición y determinación de principales indicadores de Revenue Management.

Bloque 3. Software y herramientas de Revenue Management. Tendencias y nuevos desarrollos.

5. METODOLOGÍA Y TÉCNICAS DOCENTES

Actividades formativas presenciales:

1. Sesiones presenciales teóricas, prácticas o teórico-prácticas. Peso de la actividad 50-100%.
2. Sesiones presenciales de debate u otras actividades participativas. Peso de la actividad 0-50%.
3. Intervención de invitados expertos en las materias tratadas en la asignatura. Peso de la actividad 0-10%.

Actividades formativas no presenciales:

4. Realización de trabajos y/o prácticas individuales o en grupo. Peso de la actividad 0-100%.
5. Otras actividades no presenciales. Peso de la actividad 0-50%.

6. TÉCNICAS DE EVALUACIÓN

Las calificaciones finales de valoración de adquisición de las competencias mínimas para superar este módulo serán de forma general o parcial:

1. Examen consistente en una prueba teórica y otra práctica. En conjunto supondrá un 0-100% de la calificación total. La posibilidad de su sustitución por una prueba oral solo se hará cuando sea imposible realizarla de forma escrita, manteniendo el mismo valor que ésta.
2. Trabajos teóricos y/o prácticos de autoría individual o colectiva, de carácter obligatorio o voluntario a criterio del docente. Podrán obtener entre 0 y 100% de la nota total
3. La asistencia y/o participación en clase y/o tutorías será considerada según el criterio del docente (0-20%)
4. Participación en actividades vía telemática: blogs, foros, plataformas virtuales, webs, social media, etc (0-20%).
5. El docente podrá emplear otros sistemas de evaluación en función de su criterio. En tal caso deberán constar en el proyecto docente, especificados y con su valor en la calificación final.