



Catálogo de Especialidades Formativas

PROGRAMA FORMATIVO

Revenue management. Nivel de recepción.

Diciembre 2020

IDENTIFICACIÓN DE LA ESPECIALIDAD Y PARÁMETROS DEL CONTEXTO FORMATIVO

Denominación de la especialidad:	REVENUE MANAGEMENT. NIVEL DE RECEPCIÓN
Familia Profesional:	HOSTELERIA Y TURISMO
Área Profesional:	ALOJAMIENTO
Código:	HOTA07
Nivel de cualificación profesional:	3

Objetivo general

Conocer y manejar fórmulas de mejora de precio medio y ocupación en establecimientos hoteleros.

Relación de módulos de formación

Módulo 1	Revenue management. Nivel de recepción	9 horas
-----------------	--	---------

Modalidades de impartición

Presencial

Duración de la formación

Duración total 9 horas

Requisitos de acceso del alumnado

Acreditaciones/ titulaciones	No se requiere titulación para trabajadores ocupados. Desempleados sin experiencia laboral con un certificado de profesionalidad o ciclo formativo de la familia profesional.
Experiencia profesional	Trabajadores con experiencia profesional mínima de 3 meses (ocupados o desempleados) del sector Hostelería y Turismo de las siguientes ocupaciones: Recepcionista de hotel

Prescripciones de formadores y tutores

Acreditación requerida	Profesionales del sector con 3 años de experiencia profesional en la ocupación de categoría superior o, acreditación equivalente a Técnico de grado medio o superior de la familia profesional de Hostelería y turismo o Certificados de Profesionalidad de nivel 3 del área profesional de la familia profesional de Hostelería y turismo.
Experiencia profesional mínima requerida	Con titulación no se requiere experiencia profesional.

Competencia docente	<p>Con titulación y sin experiencia profesional se requiere: 6 meses de experiencia docente en el sector o en su defecto, aportar una de las siguientes titulaciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Máster del profesorado. • CAP <p>CP de Docencia de la Formación Profesional para el Empleo SSCE0110</p>
----------------------------	--

Requisitos mínimos de espacios, instalaciones y equipamientos

Espacios formativos	Superficie m ² para 15 participantes	Incremento Superficie/ participante (Máximo 30 participantes)
Aula polivalente	30 m ²	2 m ² / participante

Espacios formativos	Equipamiento
Aula polivalente	<ul style="list-style-type: none"> - Mesa y silla para el formador - Mesas y sillas para el alumnado - Material de aula - Pizarra - PC instalado en red con posibilidad de impresión de documentos, cañón con proyección e Internet para el formador - 1 Mostrador de alojamiento. - 1 Fotocopiadora - Calculadoras con función de impresión (en cantidad suficiente según el número de alumnos) - 1 Armario con baldas - 1 Caja de seguridad tipo habitación instalada en armario. - 1 Mueble estantería especial - 1 Mueble-archivador de carpetas colgantes - Material consumible de recepción (en cantidad suficiente según el número de alumnos) - PCs instalados en red, cañón de proyección e internet (1 por alumno) - Software específico de la especialidad (en cantidad suficiente según el número de alumnos) - Equipos audiovisuales: cañón de proyección y pantalla - 1 Impresora láser color - 1 Escáner - Teléfonos de prácticas (en cantidad suficiente según el número de alumnos)

La superficie de los espacios e instalaciones estarán en función de su tipología y del número de participantes. Tendrán como mínimo los metros cuadrados que se indican para 15 participantes y el equipamiento suficiente para los mismos.

En el caso de que aumente el número de participantes, hasta un máximo de 30, la superficie de las aulas se incrementará proporcionalmente (según se indica en la tabla en lo relativo a m²/ participante) y el equipamiento estará en consonancia con dicho aumento.

No debe interpretarse que los diversos espacios formativos identificados deban diferenciarse necesariamente mediante cerramientos.

Las instalaciones y equipamientos deberán cumplir con la normativa industrial e higiénico-sanitaria correspondiente y responderán a medidas de accesibilidad y seguridad de los participantes.

En el caso de que la formación se dirija a personas con discapacidad se realizarán las adaptaciones y los ajustes razonables para asegurar su participación en condiciones de igualdad.

Ocupaciones y puestos de trabajo relacionados

- 4422 Recepcionistas de hoteles

Requisitos oficiales de las entidades o centros de formación

Estar inscrito en el Registro de entidades de formación (Servicios Públicos de Empleo)

DESARROLLO MODULAR

MÓDULO DE FORMACIÓN 1: REVENUE MANAGEMENT. NIVEL DE RECEPCIÓN

OBJETIVO

Conocer y manejar fórmulas de mejora de precio medio y ocupación en establecimientos hoteleros.

DURACIÓN: 9 horas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Conocimientos/ Capacidades cognitivas y prácticas

- Informes configurados listos para análisis
- Comparador de tarifas
- Seguimiento de tu reputación online
- Informes integrados y relacionados entre sí
- Actualización periódica de los datos
- Acceso desde cualquier lugar y dispositivo

Habilidades de gestión, personales y sociales

- Colaborar y participar activamente con el equipo de trabajo.
- Realizar el trabajo bajo la perspectiva de orientación al cliente.
- Mostrar una actitud de dedicación y motivación en el trabajo.
- Demostrar amabilidad, educación, respeto, cordialidad y actitud conciliadora.
- Cumplir los procedimientos y normas de prevención de riesgos laborales.
- Dominar las nuevas tecnologías aplicadas al sector.
- Tener iniciativa personal en el trabajo.

EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE EN LA ACCIÓN FORMATIVA

- La evaluación tendrá un carácter teórico-práctico y se realizará de forma sistemática y continua, durante el desarrollo de cada módulo y al final del curso.
- Puede incluir una evaluación inicial de carácter diagnóstico para detectar el nivel de partida del alumnado.
- La evaluación se llevará a cabo mediante los métodos e instrumentos más adecuados para comprobar los distintos resultados de aprendizaje, y que garanticen la fiabilidad y validez de la misma.
- Cada instrumento de evaluación se acompañará de su correspondiente sistema de corrección y puntuación en el que se explicita, de forma clara e inequívoca, los criterios de medida para evaluar los resultados alcanzados por los participantes.
- La puntuación final alcanzada se expresará en términos de Apto/ No Apto.

Los/a alumnos/as realizarán una prueba teórico-práctica que verifique los resultados de aprendizaje descritos en el apartado correspondiente.

- Prueba teórica (conocimientos): Cuestionario de evaluación de diez ítems. La puntuación de apto se obtendrá a partir de 5 puntos, siendo el valor de cada ítem de un punto.
- Prueba práctica para evaluar los resultados de aprendizaje (destrezas cognitivas y prácticas):
- Bajo un supuesto debidamente caracterizado por el docente, los/as alumnos/as realizarán (de forma individual o grupal, dependiendo del criterio establecido por el docente) una prueba práctica consistente en la aplicación de una técnica de venta up selling.

La calificación de la prueba será apto o no apto en la realización de la misma.

La puntuación final alcanzada se expresará en términos de Apto/ No Apto. Para superar el módulo lo/as participantes deberán obtener apto en ambas pruebas.