

A low-angle, black and white photograph of several tall skyscrapers reaching towards the sky, creating a sense of height and urban density. The buildings are framed by a central white rectangular area where the text is located. Two solid yellow rectangular blocks are positioned on the left and right sides of the central white area.

RKM UNIVERSITY

THE HOSPITALITY MBA



WU IN

01 ¿Qué es RKM University?

03 Metodología

04 Programas

19 Preguntas frecuentes

23 Fórmate con los mejores expertos

28 Empresas que se forman con nosotros

29 Herramientas

30 Contacto

¿QUÉ ES RKM UNIVERSITY?

“El **primer MBA en negocios de alojamiento turístico** (Hoteles, Rentals, Campings...) especializado en **mejorar la rentabilidad** de estos a través de **estrategias de Revenue & Marketing**”

¿Quieres dirigir o emprender un negocio relacionado con el alojamiento turístico?

Un **MBA para hoteleros** creado, liderado y gestionado por los miembros de la comunidad **RevenueKnowmads** y los mentores que han pasado por esta, **grandes profesionales** como tú, con valores comunes, seleccionados entre más de 1.000 candidatos.

En RKM University aprenderás, no solo a gestionar un **negocio de alojamiento** desde todos los puntos de vista de éste sino también a empezar a trazar tu **plan B** en el caso de que algún día quieras emprender o convertirte en referente en tu sector.

PROPÓSITO DE RKM UNIVERSITY

Una misión, una visión y unos valores que nunca has visto

Te preguntarás, **¿por qué unos programas tan potentes son tan económicos?**

Por nuestra **misión**, nuestra **visión** y nuestros **valores**.

NUESTRA MISIÓN:

Democratizar la **formación** en negocios de alojamientos para que todo el que lo desee pueda **convertirse en experto** en esta maravillosa profesión y que el dinero no sea un problema.

NUESTRA VISIÓN:

Soñamos, trabajamos y hemos creado una nueva manera en la que se **aprender a gestionar** un **negocio de alojamiento** (hoteles, hostales, rentals, campings...).

RKM University nació con la idea de que este modelo debía cambiar, debía ser **ágil, asequible** y **adaptada** a esta nueva realidad que nos ha tocado vivir, ¡y lo hemos conseguido!

NUESTROS VALORES:

Los mismos que rigen a nuestro programa hermano (la comunidad RevenueKnowmads); Un **CAMINO** que trazaremos juntos, un **CONOCIMIENTO** inmenso y de máxima calidad, una **COMUNIDAD** increíble que te guiará y apoyará en tu camino y, por supuesto, un **ESPÍRITU SOLIDARIO**.

RKM Univeristy es el primer paso para conseguir cambiar tu historia, no solo aprenderás todo lo que debes saber sobre **gestión hotelera** desde un punto de vista orientado a la mejora de la **rentabilidad** de un negocio de alojamiento (ponemos mucho foco en revenue management, marketing, comercial y ventas...) sino que adquirirás una **mentalidad de líder** y tomarás las riendas de lo que verdaderamente importa: **tu destino**.

METODOLOGÍA

Un **método único** que te convertirá en un verdadero **experto en gestión de negocio de alojamiento** y te abrirá a la posibilidad de **emprender** en este sector.

En **RKM University** no solo enseñamos aptitud sino también actitud para convertirte en la **mejor versión personal y profesional** de ti mismo.



Aprenderás de forma ágil con **lecciones de 25 minutos** en base a las metodologías más innovadoras.



Tendrás acceso a **Masterclasses con los principales líderes del sector** y a otros contenidos que hasta ahora solo eran exclusivos de la comunidad RevenueKnowmads.



Disfrutarás de **sesiones en directo**, no solo para resolver cualquier duda que puedas tener, sino para ayudarte a crear **fuertes lazos con otros profesionales** y **cambiar tu mindset** con un enfoque a convertirte en líder de tu sector.



Obtendrás un **certificado MBA in Hospitality Management** que te abrirá las puertas y te dará el impulso que necesitas para mejorar tu carrera profesional y conocimientos.



Si durante el programa te das cuenta de que lo tuyo es emprender y quisieras dar el **salto a la comunidad RevenueKnowmads** ; cualquier programa que hayas hecho en RKM University te saldrá **Gratis**! El importe que hayas abonado se descontará del coste de tu participación en la comunidad RevenueKnowmads.

En definitiva: hemos creado para ti, la **formación** con la que **Jaime Chicheri, CEO del ecosistema de proyectos Revenue Management World** (entre los que se encuentra RKM University), hubiera soñado hace más de veinte años cuando empezó en el sector hotelero.

¿Qué opción formativa se adapta más a mi perfil?

¡Aquí aprenderás si esto es para ti!

Tenemos opciones tanto para aquellos que buscan **aprender de manera ágil e independiente** como para quienes quieren dar un paso más y quieren formar parte de una **comunidad** de **aprendizaje** y establecer **relaciones** con los **RevenueKnowmads** y con **Jaime Chicheri**.

THE HOSPITALITY MBA - PROFESSIONAL PROGRAM 199€

¡Puedes conseguir tu **MBA en negocios de alojamiento turístico especializado en Revenue & Marketing** (Hotels, Rentals, Campings...) y adquirir tu título de experto **desde tan solo 199€**.

THE HOSPITALITY MBA - MENTORING PROGRAM ~~698€~~ 549€

Si quieres acompañar el programa con **sesiones de mentoría y apoyo de los mentores y profesores de RKM University y con Jaime Chicheri**. ¡Esta es tu opción!

THE HOSPITALITY MBA - PLATINUM PROGRAM (SOLIDARIO) ~~1.047€~~ 899€

Si además quieres complementar tu formación con **las mejores sesiones de la comunidad RevenueKnowmads y contribuir a una causa solidaria**. ¡Esta es tu opción!.

THMBA PROFESSIONAL

199€

- ☒ The Hospitality MBA
- ☐ Comp. Acompañamiento
- ☐ Comp. Referentes



¿PARA QUIÉN?

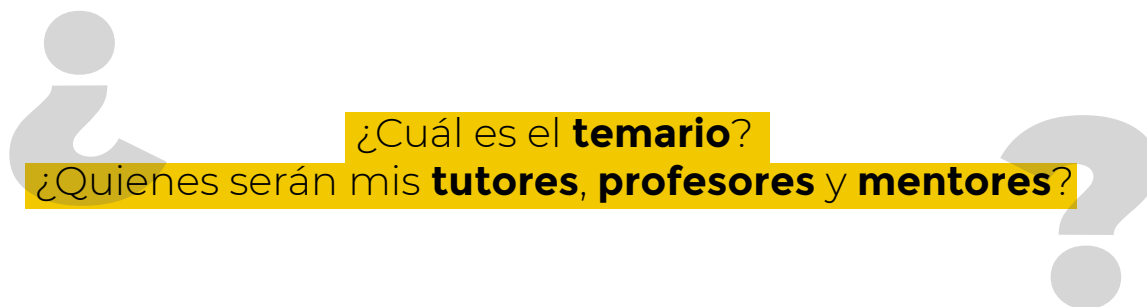
Para aquellos que buscan aprender de manera ágil.

DURACIÓN

Cada alumno marca su ritmo de aprendizaje. Dedicando 25 minutos al día un alumno puede finalizar el programa en 7 meses.

METODOLOGÍA

Esta opción no incluye tutorías presenciales pero sí un sistema de soporte. El alumno estudia el material a su ritmo y realiza los ejercicios.



¿Cuál es el **temario**? ¿Quiénes serán mis **tutores, profesores y mentores**?

RKM University ha sido creado, liderado y gestionado por nuestros **RevenueKnowmads y los mentores** que han pasado por la comunidad, grandes profesionales como tú, con valores comunes, seleccionados entre más de 1.000 candidatos.

De todos nuestros RevenueKnowmads hemos **seleccionado para cada área a profesionales** que trabajan concretamente en el área del que vas a recibir el conocimiento ¿lógico verdad? **Junto a Jaime Chicheri** ellos serán los coprotagonistas de este nuevo camino que estás a punto de comenzar, pero **el verdadero protagonista eres TÚ.**

A continuación te detallamos **temario, tutores, profesores y mentores** así como otros detalles del programa.



THMBA PROFESSIONAL

FECHAS Y PLAZAS

El alumno puede comenzar el programa cuando lo desee. Número de plazas: Ilimitado.

TÍTULO

El alumno que supera el programa recibirá su **MBA in Hospitality Management Certificate** avalado por Revenue Management World una vez finalice el programa.

TEMARIO



TEMARIO

1.El negocio del alojamiento turístico

TUTOR: Anna Zanapa + Front Office & Reservations Manager

PROFESORES

Maialen Guisasola: Directora Eibarrooms y especializada en gestión auto check in

María Marina: Assistant Front Office Manager en Crowne Hotels

Iker Cadiñanos: Experto en conserjería y atención al cliente

Lorena Romar: Emprendedora y experta en gestión hotelera y de alimentos y bebidas

Dácil Rodríguez: Senior Revenue Analyst en H10 Hoteles

Carlos Ávila: Head of Sales, Revenue Manager y especialista en tecnología e IA

Uxía Braña: Profesional de departamentos administrativos y de control en hoteles

Lorenzo López: Propietario y General Manager en Hostal Girona

Paloma Carrión: Jefa de Recepción en Hotel Zenit Imperial

1.1 Introducción a los negocios de alojamiento y otros relacionados

1.2 El funcionamiento operacional de un negocio de alojamiento

1.3 El departamento de recepción

1.4 El departamento de reservas

1.5 El departamento de alojamiento

1.6 El departamento de conserjería

1.7 El departamento de alimentos y bebidas

1.8 El departamento de eventos

1.9 El departamento de calidad

1.10 El departamento de administración

1.10.1 RRHH, Contabilidad y Costes

1.10.2 Presupuesto y análisis de inversión

1.10.3 El Director del área. Toma de decisiones, funciones y seguimiento de indicadores Financieros y Presupuestos

1.10.4 La figura del Night Auditor

1.11 La importancia de la comunicación interna

1.12 La importancia del Coaching de equipos

1.13 Cómo gestionar a tu equipo: habilidades directivas y liderazgo

EXTRA: Cambios en el Negocio del alojamiento turístico tras la crisis del Covid-19

TEMARIO

2. Revenue Management y Distribución

TUTOR: Antonio Sans + Head of Channel Distribution en Edyn

PROFESORES

Carlos Ávila: Head of Sales, Revenue Manager y especialista en tecnología e IA

Laura Hernández: e-Commerce en H10 Hoteles

Dácil Rodríguez: Senior Revenue Analyst en H10 Hoteles

Lourdes Blanco: Profesional del turismo y guía oficial de turismo

Jaime Chicheri: CEO en Revenue Management World

2.1 Bases del Revenue Management, la Distribución y el Marketing Hotelero

2.2 El día a día de un Revenue Manager en un negocio hotelero

2.3 Revenue Management en el negocio de Rentals

2.4 La distribución Online y Offline en el negocio hotelero

2.5 La distribución Online y Offline en el negocio de Rentals

2.6 El departamento comercial (I)

2.7 El departamento comercial (II)

EXTRA: Cambios en las estrategias de Revenue management y Distribución tras la crisis del Covid-19

TEMARIO

3. Marketing

TUTOR: Javier López + emprendedor y
Ads & Marketing Automation Manager en
StartGo Connection y RevenueKnowmad

PROFESORES

Iolanda Calvo: Revenue & Reservations Manager

Marta Sánchez: Cofundadora de la agencia de marketing digital Re-Creando

Marta Serrano: consultora de Marketing Digital y cofundadora de COLiving Hotels

Miguel Ángel: Director Hotel Cèntric Atiram

María Marina: Assistant Front Office Manager en Crowne Hotels

Margarita Holgado: Revenue y Marketing Manager

Mariluz Rivero: Fundadora del negocio de gestión de alojamientos turísticos WeHomes

Berenice de Santiago: Profesional del turismo

3.1 Definición del set competitivo

3.2 El Marketing Online en el negocio del Alojamiento

3.3 El Marketing Offline en el negocio del Alojamiento

3.4 El copywriting en el negocio del alojamiento

3.5 Marketing Emocional

3.6 Estrategias de Growth Hacking para negocios de alojamiento

3.7 Estrategias de venta directa

3.8 Google Hotel Ads

3.9 Estrategias creativas para vender más y mejor

3.10 La atención al cliente como arma para vender más

3.11 Estrategias de Upselling y Crossselling

3.12 Estrategias de fidelización

3.13 La gestión de la reputación online en un negocio de alojamiento

EXTRA: Cambios en las estrategias de Marketing tras la crisis del Covid-19

TEMARIO

4. Tecnología para la gestión de negocios de alojamiento

TUTOR: Carlos Ávila: Head of Sales, Revenue Manager y especialista en tecnología e IA

PROFESORES

Gonzalo Rodríguez: Director de negocio de empresas en TARGOBANK

Sergio Bonfil: Consultor hotelero independiente y cofundador en Analytics Revenue League

Mari Nieves Algarra: Matemática y profesora

Anna Zanapa: Front Office & Reservations Manager

Maialen Guisasola: Directora Eibarrooms y especializada en gestión auto check in

4.1 IA, big data, BI & transformación digital

4.2 El design thinking

4.3 Técnicas y herramientas para gestión de proyectos y equipos optimizando al máximo la productividad

4.4 Excel: formulación básica para el Revenue Manager

4.5 Excel: formulación avanzada y otros recursos para el Revenue Manager

4.6 POWER BI para el Revenue Manager

4.7 Herramientas de software útiles para el profesional de los alojamientos turísticos

4.8 Legislación aplicable relacionada con software y estrategias digitales

4.9 Cómo implementar un sistema de Check In automático

EXTRA: Herramientas de software contadas en primera persona por sus responsables

TEMARIO

5. Otros modelos de negocio relacionados con el alojamiento turístico

TUTOR: Lorena Romar: emprendedora y experta en gestión hotelera y de alimentos y bebidas

PROFESORES

Benjamín Esteras: Pricing Analyst en rent a cars

Álvaro García: Socio fundador y Vicepresidente en CampingRed

5.1 El negocio de Restaurantes

5.2 El negocio de Rentacars

5.3 El negocio de Campings



TEMARIO

6. Emprender en el sector turístico como consultor

TUTOR: Jaime Chicheri CEO en Revenue Management World

PROFESORES

Juan Merodio y Jaime Chicheri quienes han emprendido multitud de proyectos desde World Marketing Surfers

Gian Franco: founder & Marketing en Sweet Accommodations

6.1 Cómo crear tu agencia digital con Juan Merodio y con Jaime Chicheri

6.1.1 Historia de nuestros proyectos: Jaime te hace esta breve introducción con el objetivo de ponerte en situación.

6.1.2 Burocracia inicial y periódica: Juan te explica cómo iniciamos nuestra actividad, sus costes y cómo gestionamos mes a mes toda la burocracia relacionada con nuestros proyectos, nuestras previsiones de ingresos, impagos, aspectos legales y otra información que necesitas saber relacionados con la gestión administrativa de una empresa de la nueva economía digital.

6.1.3 Métodos de trabajo, procedimientos y Coordinación de equipos: Jaime te explica cómo fueron creciendo nuestros proyectos así como la evolución de nuestros modelos organizativos y procedimientos.

6.1.4 Captación de clientes (I): Jaime te explica los métodos, herramientas y estrategias que hemos utilizado para conseguir en 8 años gestionar más de 140 proyectos de más de 40 sectores diferentes.

6.1.5 Captación de clientes (II): Juan te explica el día a día de la parte más operativa en términos de captación de clientes.

6.1.6 Ejecución de proyectos: Juan y Jaime te explican los factores que valoran para definir el éxito de un proyecto en Marketing Digital así como los pasos a dar para la ejecución de cada proyecto. Este método está basado en modelos propios pero también en modelos de terceros tales como: Lean Startup, Scrum, Open Innovation, etc.

6.1.7 Networking, acciones de lobby y captación en conferencias y eventos: Juan comparte contigo los secretos que le han llevado a estar presente como speaker en los principales eventos de ámbito nacional e internacional relacionados con Marketing y Transformación digital.

6.1.8 Gestión de Recursos Humanos: Jaime te cuenta cómo han llegado a crear un ecosistema de más de 30 profesionales trabajando en una misma dirección con unos mismos objetivos.

TEMARIO

6. Emprender en el sector turístico como consultor

6.1.9 El estilo de vida del emprendedor: Juan y Jaime te cuentan los secretos de la vida del emprendedor y los métodos que han tenido que adoptar para poder aprovechar al máximo los pros de ser emprendedor y lidiar con los contras de esta situación.

6.1.10 Fracasos: Juan y Jaime te cuentan sus fracasos y errores con el objetivo de que tú no los cometes.

6.1.11 Inspiración: Juan y Jaime te cuentan qué y quién les inspira para lograr el éxito de todo aquello que se proponen.

6.2 Cómo un profesional del alojamiento debe gestionar sus estrategias de marca personal digital y las de su negocio

6.2.1 Cómo un hotelero debe gestionar el blog y otras plataformas de contenido

6.2.2 Cómo un hotelero debe gestionar la reputación online de su negocio

6.2.3 Cómo un hotelero debe gestionar facebook

6.2.4 Cómo un hotelero debe gestionar twitter

6.2.5 Cómo un hotelero debe gestionar instagram

6.2.6 Cómo un hotelero debe gestionar linkedin

6.2.7 Cómo un hotelero debe gestionar sus plataformas de live streaming

6.2.8 Convierte a los empleados de tu hotel en embajadores de marca

6.3 Metodologías de emprendimiento

6.3.1 Business Model CANVAS

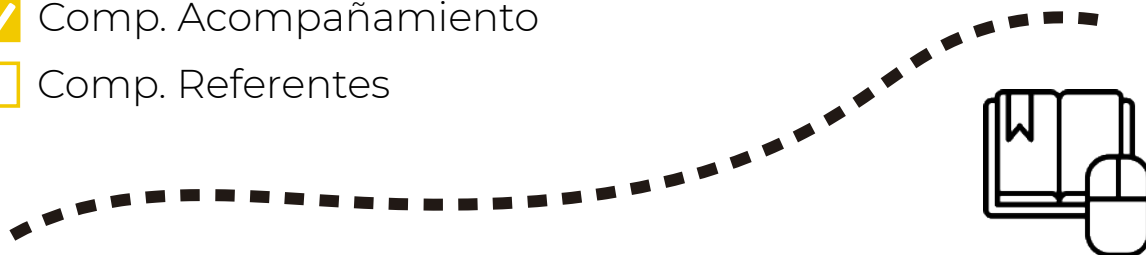
6.3.2 Value Proposition CANVAS

THMBA MENTORING PACK

Programa de **acompañamiento, Mastermind y Mentoría** con Jaime Chicheri y los RevenueKnowmads

~~698€~~ **549€**

- ☒ The Hospitality MBA
- ☒ Comp. Acompañamiento
- ☐ Comp. Referentes



¿PARA QUIÉN?

Se trata de un complemento para aquel@s alumn@ que se unen a The Hospitality MBA (THMBA) por lo que solo podrán acceder a este programa aquellos que desean ir un paso más allá y formar parte de una comunidad de aprendizaje, relacionarse con los RevenueKnowmads y con Jaime Chicheri.

DURACIÓN

7 meses

TUTORÍAS GRUPALES

Como acompañamiento al programa The Hospitality MBA (THMBA) Una vez cada 15 días los alumnos tendrán una sesión con nuestros RevenueKnowmads. Estas sesiones serán a las 19:00 (Hora de Madrid, España) y quedarán grabadas para aquellos que no puedan asistir en directo.

THMBA MENTORING PACK

Mentorías Grupales con Jaime Chicheri y Mastermind

Además, una vez al mes los alumnos tendrán una sesión con Jaime Chicheri. Cada sesión comenzará con una mentoría grupal orientada al cambio de mindset con el objetivo de transformar a nuestros alumnos en líderes, bien con el objetivo de emprender, bien con el objetivo de ser los mejores en el trabajo al que quieran aspirar. Finalizamos las sesiones fomentando el establecimiento de relaciones entre los alumnos con el objetivo de que generen lazos entre ellos y se ayuden a crecer mutuamente. Estas sesiones grabadas para aquellos que no puedan asistir en directo y serán a las 19:00 (Hora de Madrid, España) y quedarán grabadas para aquellos que no puedan asistir en directo.

FECHA DE COMIENZO

El alumno puede comenzar con este complemento cuando lo desee. The Hospitality MBA, programa base sobre el que se realizará este acompañamiento, consta de 6 módulos y el acompañamiento en si son 14 tutorías por programa con los RevenueKnowmads y 7 con Jaime Chicheri por lo que cualquier alumno tendrá la oportunidad de asistir en directo a sesiones relacionadas con el área que está estudiando independientemente de cuando comience.



THMBA PLATINUM PACK

~~1.047€~~ **899€**

- ✓ The Hospitality MBA
- ✓ Comp. Acompañamiento
- ✓ Comp. Referentes

EL 50% DEL
COMPLEMENTO
REFERENTES VA
DESTINADO A
CAUSAS SOLIDARIAS



Por la **comunidad RevenueKnowmads** han pasado multitud de **profesionales referentes** en el sector y han compartido con nosotros sus mejores conocimientos.

Estos profesionales son cuidadosamente **seleccionados por Jaime Chicheri** por el sencillo motivo de que, de una manera u otra, han generado un cambio positivo en él y le han ayudado en su **crecimiento** como persona y como profesional.

Han sido sesiones llenas de **valor** en las que cada uno de estos mentores ha dado el máximo.

Desde **RKM University** hemos querido compartir contigo este trocito de nuestra comunidad porque pensamos que escuchar sus historias puede ayudarte a encontrar el cambio que tanto buscas.

SOPORTE

Para cualquier duda relacionada con la metodología dispone de un sistema de soporte.

FECHA DE COMIENZO

El alumno puede comenzar el programa cuando lo desee.

SESIONES PRIVADAS CON JAIME CHICHERI

UPGRADE 1

Si una vez comenzado el programa el alumno se da cuenta de que quiere más podrá presentar candidatura para hacer una entrevista a la Comunidad RevenueKnowmads. En caso de resultar seleccionad@ se le descontará el coste de cualquier programa que haya abonado hasta el momento.

UPGRADE 2

Sesión privada de mentoría con Jaime Chicheri. Esta sesión puede salirte **GRATIS**.

Duración: 2 horas.

¿En qué consiste?: Jaime Chicheri ha ayudado a cientos de profesionales a conseguir sus objetivos personales y profesionales y tú tienes la oportunidad de formar parte de estos casos de éxito.

Previo a la sesión Jaime te enviará un formulario para conocer mejor tu situación actual, necesidades y objetivos con el fin de aprovechar esta al máximo.

¿Quién puede acceder a estas mentorías?: Cualquier persona pero está especialmente diseñado para aquellas que realmente tienen una necesidad de cambio.

¿Qué vas a conseguir?

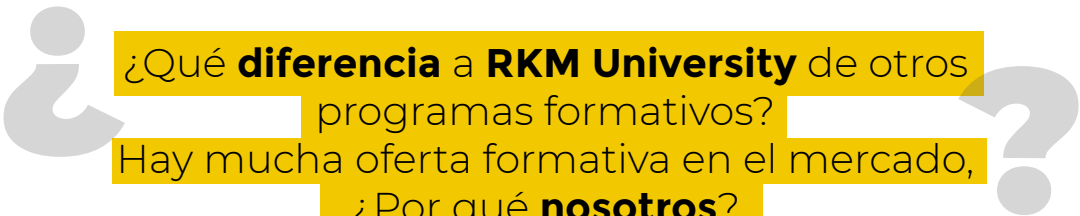


Si quieres emprender: aprender de todos los conocimientos y experiencias de Jaime.



Si quieres ser un referente en aquello que desees: conocer el método de Jaime con el que se ha convertido en uno de los mayores referentes en Revenue Management y Marketing Hotelero en países de habla hispana.

Precio: Acceder a esta mentoría tiene un coste de 250€ (500€ si no eres alumn@ de alguno de nuestros programas). En el caso de que tu objetivo sea emprender y finalmente termines formando parte de la Comunidad RevenueKnowmads (especialmente diseñada para este propósito) se te descontará el coste de esta sesión del pago del programa, es decir, te saldrá **GRATIS**. Estas sesiones solo las pueden contratar al precio reducido de 250€ aquellos alumnos que pertenezcan a alguno de nuestros programas y no podrán hacerlo hasta una vez iniciado el programa. Si no vas a participar en RKM University pero quieres una mentoría con Jaime te invitamos a contactar con nosotros.



¿Qué **diferencia** a **RKM University** de otros programas formativos?
Hay mucha oferta formativa en el mercado,
¿Por qué **nosotros**?

1. . . RKM UNIVERSITY: Es el **único programa que te enseña**, no solo a gestionar un negocio hotelero desde todos los puntos de vista de un hotel sino, también **a empezar a trazar tu plan B en el caso de** que algún día quieras **emprender**.

Porque nuestros **RevenueKnowmads**, antes de entrar a formar parte del programa, fueron **seleccionados de entre más de 1.000 candidatos**.

2. . . TU CAMINO AL EMPRENDIMIENTO: Si un día quieres dar el salto a pertenecer a la comunidad RevenueKnowmads el coste de este programa se **descontará** del coste de la pertenencia a nuestro ecosistema.

3. . . UP TO DATE: Nuestro contenido está en **actualización continua**. Tanto es así que hemos creado **lecciones especialmente diseñadas para esta nueva realidad** que nos ha tocado vivir.

4. . . ACTITUD: No solo enseñamos **aptitud** sino también **actitud** para convertirte en la mejor versión **personal y profesional** de ti mismo.

5. . . AGILIDAD: Aprenderás de forma **ágil** con lecciones de 20-25 minutos en base a las **metodologías** más innovadoras.

6. . . EXPERIENCIA: Tienes la **garantía del ecosistema de proyectos Revenue Management World** desde donde Jaime Chicheri y su equipo llevan desarrollando fórmulas de ayuda a la capacitación para el profesional hotelero desde el año 2009.

7. . . BONIFICABLE: Nuestro programa es **bonificable 100% a través de FUNDAE** para trabajadores en activo. Aquí tienes más información.

ESTE PROGRAMA ESTÁ AVALADO POR...

RKM UNIVERSITY es uno de los proyectos formativos del ecosistema de proyectos Revenue Management World. Este fue **creado por Jaime Chicheri** en el año **2009** desde donde, a través de sus múltiples programas, **ha formado a más de 2000 alumnos**.

De la amplia gama de proyectos de **REVENUE MANAGEMENT WORLD** (Agencias, herramientas de software, proyectos formativos...) cada uno de los de índole formativa está dirigido a un tipo diferente de perfil, en función de su interés, visión, finalidad u objetivo. Te los presentamos brevemente:

■ Nuestros **LIBROS** para quien solo quiere acercarse a esta técnica.

■ Nuestro Netflix **HOTELMARKETING.SCHOOL** para quien quiere aprender un poquito día a día (si contratas el programa The Hospitality MBA de RKM University te daremos también acceso a Hotel Marketing School durante 1 año. Su **valor** es de **130€**) <https://hotelmarketing.school/>

■ **EREVENUEMASTERS**, nuestra **primera escuela de formación para hoteleros** la cual, en poco tiempo, desaparecerá y será sustituida por RKM University. eRevenueMasters ha cumplido un ciclo, tras haber ayudado a cientos de alumnos hemos entendido que el modelo, el cual fue innovador cuando nació y continúa siendo **líder en el mercado**, debe dejar paso a un modelo más adaptado a las necesidades actuales, y este es el de RKM University; más ágil, con más contenido, más asequible y con una metodología de aprendizaje adaptada a los tiempos actuales. <https://erevenuemasters.com/>

■ Y por último, nuestra **COMUNIDAD REVENUEKNOWMADS**: desde donde seleccionamos a profesionales que buscan crear su propio destino y convertirse en **consultores independientes de Revenue Management, Distribución y Marketing** (para cualquier sector) para mentorizarles y ayudarles a cumplir sus sueños y quienes además son parte del profesorado de RKM University. <https://www.revenueknowmads.com/>

¡Seguimos cambiando las reglas del juego!

PREGUNTAS FRECUENTES



Mucho valor para tan poco precio
¿Por qué?



Para que te hagas una idea:

Nuestro programa **THMBA PROFESSIONAL (199€)** es **comparable en metodología y contenidos** a otros programas del mercado que se venden por 800€, superando incluso a nuestro programa eRevenueMasters (valorado en 2.582€) el cual en breve desaparecerá.

Nuestro programa **THMBA MENTORING PACK (549€)** es comparable en metodología a otros programas del mercado que se venden por 6.000€ pero realmente no podemos compararlo con nada porque a día de hoy no hay ninguno que esté orientado al **Mastermind entre alumnos y la Mentorización** de estos. **Esta es la verdadera revolución**, además del increíble contenido que hemos preparado, de RKM University.

Y por último, la **comunidad RevenueKnowmads** la cual no es comparable con nada ya que **no existe ninguna metodología** remotamente **parecida** en el mercado, pero sí podemos decirte que su precio es menos de la mitad que los masters top de la industria.

PREGUNTAS FRECUENTES

SOBRE EL PRECIO Y LAS CONDICIONES DE CONTRATACIÓN

¿Cuál es la **política de devolución**?

Si en 15 días crees que esta formación no es para ti, te devolvemos el dinero sin preguntar nada.

¿Hacéis **factura**?

Si

¿Se puede **pagar a plazos**?

Algunos de nuestros programas permiten el pago a plazos.

PREGUNTAS FRECUENTES DE LOS ALUMNOS

¿Qué **conocimientos previos** debo tener?

Si has llegado hasta aquí y, tras decidir si esto es para ti o no, consigues hacer el checkout (la compra) ¡no tienes que tener más conocimientos previos! ¿Por qué? Porque **solo necesitas saber manejarte por Internet** (al ser un programa online) el resto lo aprenderás en el programa ya que enseñamos una profesión de principio a fin.

FÓRMATE CON LOS MEJORES EXPERTOS



Juan Merodio
CEO de TEKDI



Ana Delgado
RevenueKnowmad



Jorge Álvarez
Director del Hotel Gran
Bilbao y presidente de la
AEDH en el País Vasco



Álvaro García
RevenueKnowmad



Rodrigo Martín
CEO en LetsRevenue



Marta Serrano
RevenueKnowmad



Javier Ortiz
CEO y cofundador
de Sextaplanta



Sergio Bonfil
RevenueKnowmad



Chema Herrero
CEO en Bedsrevenue



Iolanda Calvo
RevenueKnowmad



Santiago Migueles
Consultor hotelero y
experto en distribución



Lorena Romar
RevenueKnowmad

FÓRMATE CON LOS MEJORES EXPERTOS



Antoni Homar
Director comercial de
Zafiro Hotels



Antonio Sans
RevenueKnowmad



Beatriz Pino
Directora y fundadora
en KEYWii



Gian Franco Mercado
RevenueKnowmad



Daniel Pérez
Director comercial
en Hotel Bartos



Miguel Ángel García
RevenueKnowmad



Juanjo Bande
Blogger y usuario
de Airbnb



Javier López
RevenueKnowmad



Blanca Lúgia
Cofundadora en
Digital Experts



Laura Hernández
RevenueKnowmad



Luisa Fanjul
Responsable de
comunicación en
HotelsDot



Marta Sánchez
RevenueKnowmad

FÓRMATE CON LOS MEJORES EXPERTOS



Carles Alonso
CEO y fundador en
MisterAds agencia de
Marketing Performance



Iker Cadiñanos
RevenueKnowmad



Elia Guardiola
CEO de Serendipia y
experta en marketing
emocional



Dacil Rodríguez
RevenueKnowmad



Julio de la Iglesia
Experto en multimedia
digital y socio de
desafío digital



Paloma Carrión
RevenueKnowmad



María López-Chicheri
Fundadora en
Sioux meet Cyranos



María Marina
RevenueKnowmad



Álvaro Repetto
Cluster revenue
manager en Radisson
Hotel Group



Benjamín Esteras
RevenueKnowmad



Boris Heister
CEO, CTO y cofundador
en MasterYield PRMS



María Nieves Algarra
RevenueKnowmad

FÓRMATE CON LOS MEJORES EXPERTOS



Maria José Vargas
Sales manager
en Parity Rate



Lorenzo López
RevenueKnowmad



David Madrigal
COO en Paraty Tech



Carlos Ávila
RevenueKnowmad



Elena Fernández
Country manager en
LoungeUp



Uxía Braña
RevenueKnowmad



Florencia Cueto
Product specialist en
ReviewPro



Berenice De Santiago
RevenueKnowmad



Benjamín Devisme
CEO de Quicktext



Margarita Holgado
RevenueKnowmad



Lourdes Blanco
RevenueKnowmad



Maialen Guisasola
RevenueKnowmad

FÓRMATE CON LOS MEJORES EXPERTOS



Albert Pérez
RevenueKnowmad



Irene Bueno
Experta en temas relacionados con alimentación y salud, además de creadora de la plataforma Vivirsinhambre.com



Anna Zanapa
RevenueKnowmad



Jaime Chicheri
CEO del ecosistema de proyectos Revenue Management World y fundador de la comunidad RevenueKnowmads



Eduard Quintana
Presidente de Traycco y CEO de OPTIMA Mobile Proximity Marketing



Phil González
Speaker y especialista en Marketing y Social Networks. Marketing de influencia en el sector turismo



Mariluz Rivero
RevenueKnowmad



Víctor Mayans
Director de Marketing en Artiem Hotels



Oscar Aguilera
CEO y fundador de la agencia de marketing digital StarGo Connection



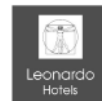
Antonio Tapia
Consultor estratégico y desarrollador de soluciones de BI, RPA y Machine Learning para el sector hotelero



Jimmy Pons
Profesor de Mindfulness Ejecutivo y cofundador de RoundCubers

EMPRESAS QUE SE FORMAN CON NOSOTROS

Por los diferentes programas del ecosistema de proyectos Revenue Management World han pasado **más de 2000 alumnos** de grupos tan importantes como...



HERRAMIENTAS

Al finalizar la formación en RKMU dominarás herramientas que te permitirán automatizar gran parte del trabajo diario, consiguiendo con ello aumentar productividad y liberar tiempo de trabajo.

**¿QUIERES SACARLE EL MÁXIMO
RENDIMIENTO A TU NEGOCIO?**



CONTACTO



+34 609 538 809



+34 916 403 206



info@rkmuniversity.com



www.rkmuniversity.com



¿ESTÁS LIST@?
¡COMENZAMOS!

