



Силабус курсу Ревеню менеджмент

Ступінь вищої освіти – магістр
Галузь знань: 24 Сфера обслуговування
Освітньо-професійна програма: «Готельно-ресторанна справа»

Рік навчання: 1 , Семестр: I

Кількість кредитів: 5 Мова викладання: українська

Керівник курсу

ПІП

к.е.н., доцент Даниленко-Кульчицька Вікторія Анатоліївна

Контактна інформація

Vitadanylenko@ukr.net, +380502905516

Опис дисципліни

Дисципліна “Ревеню менеджмент” передбачає формування сучасної системи поглядів та спеціальних знань в галузі управління доходами в індустрії гостинності; набуття практичних навичок щодо результативного управління; отримання концептуальних знань ефективного менеджменту; набуття здатностей до творчого пошуку напрямків удосконалення управління доходами на підприємствах готельно-ресторанного бізнесу.

Структура курсу

| Години (лек. / практ.) | Тема | Результати навчання | Завдання |
|------------------------------|---|---|--------------------|
| 5/3 | 1. Основи «Revenue менеджменту» | Знати методологію дисципліни та історію виникнення «revenue менеджменту». Розуміти структуру навчальної дисципліни та роль «Revenue менеджменту» у діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу. Розуміти обов'язки revenue менеджера у закладах гостинності. | Тести, питання |
| 5/3 | 2. Ціноутворення з позиції Revenue менеджменту політики в готелях та ресторанах | Знати основи формування ціннісно-орієнтованої цінової політики. Розуміти практичні аспекти контролю результативності цінових стратегій. Вміти формувати цінові стратегії у закладах готельно-ресторанного бізнесу. | Кейси, ділові ігри |
| 5/2 | 3. Процес сегментації та позиціонування на ринку готельно-ресторанних послуг | Знати сегментацію ринку. Вміти проводити відбір цільових ринків. Знати позиціонування та репозиціонування продуктів та послуг на ринку. | Тести, задачі |
| 5/2 | 4. Канали збуту готельно- | Знати поняття збутової політики підприємств | Питання, |

| | | | |
|-------|---|---|----------------------|
| | ресторанних послуг | індустрії гостинності та методи збуту товарів та послуг. Знати канали розподілу, їх сутність та призначення. Розуміти діджиталізацію збутової політики на підприємствах готельно-ресторанного бізнесу. | кейси |
| 5 / 2 | 5. Інструменти прогнозування попиту та оптимізації продаж | Проводити прогнозування як стратегічний інструмент. Знати інструменти аналізу та контролю ринкового середовища. Проводити прогнозування цін за допомогою спеціальних методів | Ділові ігри, питання |
| 5 / 3 | 6. Управління доходами готелю (ресторану) як функція revenue менеджменту. | Проводити формування ефективної системи управління доходами готельно-ресторанного підприємства. Проводити оптимізацію доходів на основі контролю за цінами. Оптимізація доходів на основі бронювання. Управління доходами від додаткових послуг в готелі (ресторані). | Тести, питання |

Літературні джерела

1. Cross. R. Milestones in the Application of analytical pricing and revenue management / R. Cross, J. Higbie // Journal of Revenue and Pricing Management. - 2018.
2. Корж Н.В., Онищук Н.В. Підбір оптимального набору інструментів revenue менеджменту в готелях / Н.В.Корж, Н.В.Онищук // Технологічний аудит та резерви виробництва.- 2018. - Том 7, № 1/(39). - С. 29-33. Режим доступу : <http://journals.urau.ua/tarp/issue/archive>.
3. Корж Н.В. Стасюк О.В. Revenue менеджмент: особливості групових продаж та бронювань в готелі /Н. В. Корж, О. В. Стасюк // Економіка та суспільство. Вип. №14, 2018. – Режим доступу: <http://vvv.v.economvandsocictv.in.ua/iournal14/18-stati-14/1049-korz-n-v>.
4. Siddappa, S. Statistical modeling approach to airline revenue management with overbooking: // Ph.D. thesis. / S. Siddappa // The University of Texas at Arlington, USA. - 2019. - P. 25-44.
5. Littlewood, K. Forecasting and control passenger bookings / K. Littlewood // 10.AGIFORS Sympos. Proc. - 2020. - P. 95-117.
6. Belobaba, P. The evolution of airline yield management: fare class to origindestination seat inventory control / P. Belobaba // Handbook airline marketing.
7. 11.McCraw-Hill.- 2018.-P. 258-302.
8. REVPAR GURU : офіційний сайт системи. Режим доступу : <http://revparguru.com/>.
9. Hotels Revenue : офіційний сайт. Режим доступу : <http://www.xotels.com/>. Ю
10. Гузар У.Є. Управління проектами у готельно-ресторанному бізнесі : робоча програма навчальної дисципліни підготовки магістрів галузь знань 24 „Сфера обслуговування” спеціальність, 241 „Готельно-ресторанна справа” / розроб. Гузар У. Є. - Львів, 2020. - 25 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://repository.ldufk.edu.ua/handle/34606048/26959>. Ю
11. Гузар У.Є. Конкурентоспроможність закладів індустрії гостинності : програма навчальної дисципліни підготовки бакалаврів, галузь знань 24 Сфера обслуговування, спеціальність 241 Готельно-ресторанна справа / розроб. Гузар У. Є. - Львів, 2020. - 11 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://repository.ldufk.edu.ua/handle/34606048/26874>.
12. Гузар У.Є. Аналіз діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу: робоча програма з навчальної дисципліни підготовки бакалаврів, галузь знань 24 Сфера обслуговування, спеціальність 241 Готельно-ресторанна справа / розроб. Гузар У. Є. - Львів,

Політика оцінювання

- **Політика щодо дедлайнів та перескладання:** Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (-20 балів). Перескладання модулів відбувається із дозволу деканату за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).
- **Політика щодо академічної доброчесності:** Усі письмові роботи перевіряються на наявність плагіату і допускаються до захисту із коректними текстовими запозиченнями не більше 20%. Списування під час контрольних робіт та екзаменів заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів). Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час он-лайн тестування (наприклад, програма Kahoot).
- **Політика щодо відвідування:** Відвідування занять є обов'язковим компонентом оцінювання, за яке нараховуються бали. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування) навчання може відбутись в он-лайн формі за погодженням із керівником курсу.

Критерії оцінювання

Підсумковий бал (за 100-бальною шкалою) визначається як середньозважена величина, залежно від питомої ваги кожної складової залікового кредиту:

| Заліковий модуль 1 | Заліковий модуль 1 (ректорська контрольна робота) | Заліковий модуль 3 (підсумкова оцінка за КПІЗ) | Заліковий модуль 4 (екзамен) |
|--|--|--|---|
| 20% | 20% | 20% | 40% |
| 1. Усне опитування (тестування) на заняттях: 3 теми по 10 балів – макс 30 балів. 2. Письмова робота – макс 70 балів | 1. Усне опитування (тестування) на заняттях: 3 теми по 10 балів – макс 30 балів. 2. Письмова робота – макс 70 балів | 1. Підготовка КПІЗ – макс 40 балів. 2. Захист КПІЗ – макс 40 балів. 3. Участь у тренінгах – макс 20 балів | 1. Тестові завдання (5 тестів по балів) – макс 25 балів. 2. Теоретичне питання – макс 25 балів 3. Кейс – макс 50 балів |

Шкала оцінювання студентів:

| ECTS | Бали | Зміст |
|------|--------|--|
| A | 90-100 | відмінно |
| B | 85-89 | добре |
| C | 75-84 | добре |
| D | 65-74 | задовільно |
| E | 60-64 | достатньо |
| FX | 35-59 | незадовільно з можливістю повторного складання |
| F | 1-34 | незадовільно з обов'язковим повторним курсом |