СИЛАБУС ДИСЦИПЛІНИ
«REVENUE МЕНЕДЖМЕНТ»

	Ступінь вищої освіти – Магістр **Спеціальність 073 «Менеджмент»** **Освітня програма «Управління туристичним та готельно-ресторанним бізнесом»** **Рік навчання - 1 , семестр - 2** **Форма навчання денна** **Кількість кредитів ЄКТС 7** **Мова викладання українська**
Лектор дисципліни	**к.е.н., доцент Москвічова Олена Сергіївна**
Контактна інформація лектора (e-mail)	**доцент кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу і консалтингу** **devenezia@gmail.com, devenezia@nubip.edu.ua**
Сторінка дисципліни в Elearn	**https://elearn.nubip.edu.ua/course/view.php?id=4263**

ОПИС ДИСЦИПЛІНИ

Дисципліна «Revenue менеджмент» є однією із дисциплін обов'язкової компоненти освітньої програми підготовки магістрів і сприяє задоволенню освітніх інтересів майбутніх фахівців й розвитку компетенцій, що полягають у засвоєнні знань щодо проведення заходів з оптимізації системи управління попитом та доходами туристичних підприємств, готелів і ресторанів; оволодіння особливостями та стратегіями ціноутворення на підприємствах індустрії гостинності; моделюванням попиту за умов економічної невизначеності; методики виявлення фінансових резервів підприємства; базовими стратегіями управління доходами туристичних підприємств, готелів та ресторанів; методиками і особливостями збору та обробки інформації в системах управління доходами; аналізом показників прибутковості туристичних підприємств, готелів та ресторанів.

В сучасних умовах господарювання велика кількість вітчизняних підприємств індустрії гостинності використовує revenue менеджмент, адже серйозно зросла конкуренція на ринку, підсилена економічної кризою в країні та карантинними заходами у зв’язку із пандемією COVID-19, що призвело до скорочення кількості подорожуючих і, відповідно, до зменшення доходів вищезгаданих підприємств. Тому їм доводиться шукати нові способи залучення клієнтів, балансувати між заявленою вартістю номерів та плановим обсягом продажів на конкретний момент часу, що стає основним інструментом операційної діяльності готелю.

НАБУТТЯ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ:

Загальні компетентності (ЗК)

ЗК 3. Навички використання інформаційних та комунікаційних технологій;

ЗК 4. Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети;

ЗК 10. Уміння розробляти проекти та управляти ними.

Фахові компетенції спеціальності (ФК)

ФК 6. Здатність формувати лідерські якості та демонструвати їх в процесі управління людьми;

ФК 9. Здатність аналізувати й структурувати проблеми організації, приймати ефективні управлінські рішення та забезпечувати їх реалізацію;

ФК 13. Здатність управляти комерційною, маркетинговою, фінансовою, кадровою діяльністю та розробляти антикризові програми суб'єктів туристичного бізнесу.

Програмні результати навчання

ПРН 4. Обґрунтовувати та управляти проектами, генерувати підприємницькі ідеї;

ПРН 5. Планувати діяльність організації в стратегічному та тактичному розрізах; синтезувати рішення щодо інноваційних та інвестиційних можливостей суб'єкта туристичного та готельно-ресторанного бізнесу;

ПРН 7. Організовувати та здійснювати ефективні комунікації всередині колективу, з представниками різних професійних груп та в міжнародному контексті;

ПРН 8. Застосовувати спеціалізоване програмне забезпечення та інформаційні системи для вирішення задач управління підприємствами туристичного та готельно-ресторанного бізнесу;

ПРН 13. Вміти планувати і здійснювати інформаційне, методичне, матеріальне, фінансове та кадрове забезпечення підприємства туристичного та готельно-ресторанного бізнесу.

СТРУКТУРА ДИЦИПЛІНИ

Тема	**Години** (лекції/лабораторні, практичні, семінарські)	**Результати навчання**	**Завдання**	**Оцінювання**
Модуль 1. Ціноутворення в готельно-ресторанному бізнесі				
Тема 1. Основи revenue менеджменту	2/2	Знати сутність методу Revenue менеджмент, його функції та значення для розвитку прибутковості підприємства; складові RM; особливості впровадження RM в готелях і ресторанах. Вміти розраховувати показники прибутковості туристичних підприємств, готелів та ресторанів, аналізувати завантаження виробничих потужностей, будувати криву попиту	Опитування, тестування (в.т.ч. в elearn), дискусії, призентації	14
Тема 2. Основи формування цінової політики в туристичному та готельно-ресторанному бізнесі	2/2	Знати основні критерії визначення ціни; основні фактори, які впливають на установлення ціни. Вміти оптимізувати дохідність та розраховувати додатковий дохід з клієнта.	Виконання ситуаційних та практичних завдань, тестування (в.т.ч. в elearn), Опитування, дискусії	14
Тема 3. Ціноутворення з позиції revenue менеджменту	2/2	Знати види цін підприємств індустрії гостинності, логіку ціноутворення, основи тарифної політики, сучасні цінові стратегії в готелях, ресторанах та туристичних підприємствах механізм цінової сегментації та диференціації. Вміти формувати цінову політику готелю,	Виконання ситуаційних та практичних завдань, тестування (в.т.ч. в elearn), Опитування, дискусії	14

		ресторану та туристичного підприємства; оцінювати споживче визнання; оцінювати наслідки від зміни ціни		
Тема 4. Цінове та тарифне сегментування	2/2	Володіти принципами цінового сегментування; інструментами цінового позиціювання; розрізняти види тарифної сегментації; методи встановлення тарифних бар'єрів; оволодіти механізмом сегментованого квотування. Навчитись отримувати необхідну інформацію про ситуацію на ринку; проводити тарифну сегментацію; вміти встановити межі, які перешкоджають змішуванню тарифних планів; використовувати методи тарифного квотування	Тестування (в.т.ч. в elearn), Опитування, дискусії Практичні завдання Виконання самостійної роботи (в.т.ч. в elearn)	14
Тема 5. Інструменти прогнозування попиту та оптимізації продаж	4/4	Оволодіти методами прогнозування попиту, вміти обрати статистичні показники для підвищення ефективності прогнозування; володіти сучасними аналітичними інструментами; вміти розраховувати ринкові індекси та показники; знати стратегії та тактики позиціювання готелю, ресторану, туристичного підприємства; вміти складати календар	Тестування (в.т.ч. в elearn), Опитування, дискусії Практичні завдання Виконання самостійної роботи (в.т.ч. в elearn)	16

		попиту на послуги розміщення в готелі: користуватися сучасними аналітичними інструментами; здійснювати бюджетування по дням та сегментам		
Тема 6. Контроль результативності цінових стратегій	2/2	Знати методи ціноутворення не орієнтовані на витрати та орієнтовані на витрати, інтегровані методи розрахунку ціни; вміти розраховувати брутто-прибуток	Тестування (в.т.ч. в elearn), Опитування, практичні завдання, самостійна робота (в.т.ч. в elearn)	14
Тема 7. Цінова політика для нестандартних ситуацій	2/2	Вміти приймати рішення в нестандартних ситуаціях пов'язаних з ціноутворенням	Тестування та індивід. завдання опитування, практичні	14
Разом за модулем 1	*16/16*			*100*
Модуль 2. Управління доходами в готельно-ресторанному бізнесі				
Тема 8. Основи використання системи управління доходами та витратами в туристичному та готельно-ресторанному бізнесі	4/4	Розуміти принципу методу; знати основи управління доходами і витратами в туристичному та готельно-ресторанному бізнесі; вміти розраховувати RevPAR, частку ринку, розподіл, купівлю, рентабельність; розробка системи управління доходом, створення та впровадження системи управління доходом і витратами	Тестування (в.т.ч. в elearn), Опитування, дискусії Ситуаційні завдання, практичні завдання Виконання самостійної роботи (в.т.ч. в elearn)	25
Тема 9. Управління доходами та витратами підприємств індустрії гостинності як функція revenue менеджменту в	4/4	Знати рівні управління доходами і витратами; методи перебронювання; основні моделі процесу управління доходами і витратами; методи оптимізації доходів за рахунок контролю цін.	Тестування (в.т.ч. в elearn), Опитування, дискусії Ситуаційні завдання, практичні завдання	25

		Вміти впроваджувати систему управління доходами і витратами; моделювати споживче бронювання; моделювати процеси управління доходами і витратами; розподіляти потужності під-ва	Виконання самостійної роботи (в.т.ч. в elearn)	
Тема 10. Управління доходами та витратами від додаткових послуг наданих підприємствами індустрії гостинності	4/4	Оволодіти способами вимірювання ефективності доходів та витрат від заходів; технікою складання подієвого календаря: знати ключові індикатори використання конференц-майданчиків. Вміти розраховувати ціни на бенкетне та конференц обслуговування; вміти узгоджувати ціни та технічні обмеження; розробляти програми стимуляції попиту; складати звіти з використання конференц-майданчиків; користуватися програмним забезпеченням систем управління заходами	Тестування (в.т.ч. в elearn), Опитування, дискусії Ситуаційні завдання, практичні завдання Виконання самостійної роботи (в.т.ч. в elearn)	25
Тема 11. Канали розподілу туристичних, готельних та ресторанних послуг	2/2	Знати канали продажу послуг готелю, ресторану, туристичного підприємства; стратегії успішного on-line маркетингу готельного, ресторанного та туристичного під-в; паритетні ціни і комісії on-line; соціальні мережеві технології; динамічні і цільові комунікації. Вміти обґрунтовувати оптимальний канал	Тестування (в.т.ч. в elearn), Опитування, дискусії Ситуаційні завдання, практичні завдання Виконання самостійної роботи (в.т.ч. в elearn)	25

		продаж; рахувати витрати на канал продажу; користуватися мобільними додатками, соціальними системами		
Разом за модулем 2	*14/14*			*100*
Разом за семестр	**30/30**			**70**
Екзамен				**30**

ПОЛІТИКА ОЦІНЮВАННЯ

Політика щодо дедлайнів та перескладання:	Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку. Перескладання модулів відбувається із дозволу лектора за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).
Політика щодо академічної доброчесності:	Списування під час контрольних робіт та екзаменів заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів). Самостійні роботи, реферати повинні мати коректні текстові посилання на використану літературу
Політика щодо відвідування:	Відвідування занять є обов'язковим. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування тощо) навчання може відбуватись індивідуально (в он-лайн формі за погодженням із деканом факультету)

ШКАЛА ОЦІНЮВАННЯ ЗНАНЬ СТУДЕНТІВ

Рейтинг студента, бали	**Оцінка національна за результати складання екзаменів заліків**	
	екзаменів	**заліків**
90-100	відмінно	зараховано
74-89	добре	
60-73	задовільно	
0-59	незадовільно	не зараховано