

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЛЬВІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ФІЗИЧНОЇ КУЛЬТУРИ
ІМЕНІ ІВАНА БОБЕРСЬКОГО**

КАФЕДРА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

Revenue менеджмент

**ПРОГРАМА
навчальної дисципліни**

підготовки магістрів

галузь знань 24 „Сфера обслуговування”

спеціальність 241 „Готельно-ресторанна справа”

Навчальна програма з дисципліни «Revenue менеджмент» для студентів спеціальності 241 «Готельно-ресторанна справа». 6 с.

XI с. (денна форма навчання)

Розробник: доцент, к.е.н. Гузар У.Є.

Навчальна програма затверджена на засіданні кафедри готельно-ресторанного бізнесу

Протокол від “30” грудня 2020 року № 8

Завідувач кафедри готельно-ресторанного бізнесу

(підпис)

(Паска М.З.)

(прізвище та ініціали)

Обговорено та рекомендовано вченою радою факультету туризму

Протокол від “ ____ ” _____ 2020 року № ____

Обговорено та рекомендовано вченою радою факультету післядипломної та заочної освіти

Протокол від “ ____ ” _____ 2020 року № ____

Голова вченої ради факультету туризму

(підпис)

(В.З.Холявка)

(прізвище та ініціали)

Голова вченої ради факультету післядипломної та заочної освіти

(підпис)

(О.Ю. Сидорко)

(прізвище та ініціали)

© Гузар У.Є., 2021

© ЛДУФК ім. І. Боберського, 2021

ВСТУП

Навчальна дисципліна «Revenue менеджмент» є дисципліною вибіркової складової навчального плану і дозволить здобувачам сформувати індивідуальну освітню траєкторію. Програма вивчення навчальної дисципліни складена відповідно до освітньо-професійної програми підготовки магістрів спеціальності 241 «Готельно-ресторанна справа».

Предметом вивчення навчальної дисципліни є процеси оптимізації системи управління попитом та доходами готелів і ресторанів.

Міждисциплінарні зв'язки вивчення дисципліни: «Менеджмент готельно-ресторанного бізнесу», «Аналіз діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу», «Управління проектами в готельно-ресторанному бізнесі», «Конкурентоспроможність закладів індустрії гостинності».

1. МЕТА ТА ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

1.1. **Метою** вивчення навчальної дисципліни «Revenue менеджмент» є формування знань щодо проведення заходів з оптимізації системи управління попитом та доходами готелів і ресторанів.

1.2. **Основними завданнями** вивчення дисципліни є: розвиток знань щодо: особливостей ціноутворення на готельно-ресторанних підприємствах та стратегії ціноутворення; моделювання попиту та економічних умов невизначеності, з якими стикаються особи, що приймають рішення; методики виявлення резервів доходу підприємства; базових стратегій управління доходами готелів, ресторанів; методики і особливості збору і обробки інформації в системах управління доходами; аналізу показників прибутковості готелів та ресторанів.

1.3. Згідно з вимогами освітньо-професійної програми студенти повинні знати і вміти:

- характеризувати моделі управління доходами у готелях та ресторанах;

- застосовувати на практиці методики забезпечення продажів оптимальної кількості номерів готелю за максимальною ціною через найбільш ефективні канали збуту;

- використовувати сучасні методи, техніки, моделі щодо застосування практичних та ефективних підходів до формування справедливої ринкової вартості готельної та ресторанних послуг;

- базові стратегії управління доходами готелів, ресторанів;

- аналізувати показники прибутковості готелів та ресторанів.

На вивчення навчальної дисципліни відводиться 120 годин / 4 кредити ECTS.

2. ІНФОРМАЦІЙНИЙ ОБСЯГ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Тема 1. Основи «Revenue менеджменту»

Огляд методології дисципліни. Історія виникнення «revenue менеджменту». Структура навчальної дисципліни. Роль «Revenue менеджменту» у діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу. Обов'язки revenue менеджера у закладах гостинності.

Тема 2. Ціноутворення з позиції Revenue менеджменту політики в готелях та ресторанах

Основи формування ціннісно-орієнтованої цінової політики. Практичні аспекти контролю результативності цінових стратегій. Формування цінових стратегій у закладах готельно-ресторанного бізнесу.

Тема 3. Процес сегментації та позиціонування на ринку готельно-ресторанних послуг

Сегментація ринку. Відбір цільових ринків. Позиціонування продуктів та послуг на ринку. Репозиціонування продуктів та послуг на ринку. Оцінка готельно-ресторанного ринку певного населеного пункту чи регіону.

Тема 4. Канали збуту готельно-ресторанних послуг

Поняття збутової політики підприємств індустрії гостинності. Методи збуту товарів та послуг. Канали розподілу, їх сутність та призначення. Діджиталізація збутової політики на підприємствах готельно-ресторанного бізнесу.

Тема 5. Інструменти прогнозування попиту та оптимізації продаж

Прогнозування як стратегічний інструмент. Інструменти аналізу та контролю ринкового середовища. Прогнозування цін за допомогою спеціальних методів.

Тема 6. Управління доходами готелю (ресторану) як функція revenue менеджменту

Формування ефективної системи управління доходами готельно-ресторанного підприємства. Оптимізація доходів на основі контролю за цінами. Оптимізація доходів на основі бронювання. Управління доходами від додаткових послуг в готелі (ресторані).

3. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна:

1. Cross. R. Milestones in the Application of analytical pricing and revenue management / R. Cross, J. Higbie // Journal of Revenue and Pricing Management. - 2010.

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://vv.v.economvandsocictv.in.ua/iournal14/18-stati-14/1049-korzh-n-v>.

Допоміжна:

4. Siddappa, S. Statistical modeling approach to airline revenue management with overbooking: // Ph.D. thesis. / S. Siddappa // The University of Texas at Arlington, USA. - 2006. - P. 25-44.

5. Littlewood, K. Forecasting and control passenger bookings / K. Littlewood // 10.AGIFORS Sympos. Proc. - 1972. - P. 95-117.

6. Belobaba, P. The evolution of airline yield management: fare class to origin-destination seat inventory control / P. Belobaba // Handbook airline marketing. 11.McCraw-Hill.- 1998.-P. 258-302.

7. REVPAR GURU : офіційний сайт системи. Режим доступу : <http://revparguru.com/>.

8. Hotels Revenue : офіційний сайт. Режим доступу : <http://www.xotels.com/>.

9. 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>.

10. 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>.

11. 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, 2020. - 28 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://repository.ldufk.edu.ua/handle/34606048/26879>.

4. ФОРМА ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ УСПІШНОСТІ НАВЧАННЯ

Форма підсумкового контролю: диференційований залік.

5. ЗАСОБИ ДІАГНОСТИКИ УСПІШНОСТІ НАВЧАННЯ

Поточний контроль здійснюється під час проведення практичних та семінарських занять в усній та письмовій формах.

1. Опитування.
2. Перевірка завдань для самостійної роботи.
3. Перевірка матеріалів самопідготовки.
4. Виконання завдань практичних занять.
5. Виконання індивідуального завдання.

Підсумковий контроль – диференційований залік (XI семестр – денна форма).