

## СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

### “Revenue менеджмент”

**Рівень вищої освіти** – другий (магістерський) рівень

**Ступінь вищої освіти** – магістр

**Галузь знань** - 24 “Сфера обслуговування”

**Спеціальність** - 241 “Готельно-ресторанна справа”

**Освітня програма** – Готельно-ресторанна справа

**Кількість кредитів** – 4 – 120 год., із них: аудиторних - 40 год.; самостійної роботи студента – 80 год.

**Форма навчання** – денна

**Рік підготовки** – 5, семестр – 11

**Компонент освітньої програми** – вибіркова.

**Дні занять** – відповідно до розкладу.

**Консультації** – відповідно до графіку навчального процесу.

**Мова викладання** – українська.

#### Керівник курсу:

**Гузар Уляна Євгенівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри готельно-ресторанного бізнесу.

#### Контактна інформація:

Адреса: 79007, вул. Костюшка, 11, м. Львів. ауд. 120, e-mail: [ulyna1@ukr.net](mailto:ulyna1@ukr.net)

#### Опис дисципліни

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.

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

**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.

## Навчальний контент

Назви змістових тем	Розподіл годин				Результати навчання. Знати:
	разом	л	с	с.р.	
<b>Тема 1.</b> Основи «Revenue менеджменту»	21	2	4	15	- роль «Revenue менеджменту» у діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу; - обов'язки revenue менеджера у закладах гостинності; - особливості розвитку revenue менеджменту у розвинених країнах світу.
<b>Тема 2.</b> Ціноутворення з позиції Revenue менеджменту політики в готелях та ресторанах	21	4	4	13	- основи формування ціннісно-орієнтованої цінової політики; - практичні аспекти контролю результативності цінових стратегій; - формування цінових стратегій у закладах готельно-ресторанного бізнесу.
<b>Тема 3.</b> Процес сегментації та позиціонування на ринку готельно-ресторанних послуг	18	4	2	12	- процес сегментації та відбору цільових ринків; - основи позиціонування та ре позиціонування продуктів та послуг на ринку; - оцінку готельно-ресторанного ринку певного населеного пункту чи регіону.
<b>Тема 4.</b> Канали збуту готельно-ресторанних послуг	20	4	4	12	- поняття збутової політики підприємств індустрії гостинності; - методи збуту товарів та послуг; - канали розподілу, їх сутність та призначення; - елементи діджиталізації збутової політики на підприємствах готельно-ресторанного бізнесу.
<b>Тема 5.</b> Інструменти прогнозування попиту та оптимізації продаж	21	2	4	15	- інструменти аналізу та контролю ринкового середовища; - основи прогнозування цін за допомогою спеціальних методів.
<b>Тема 6.</b> Управління доходами готелю (ресторану) як функція revenue менеджменту	19	4	2	13	- формування ефективної системи управління доходами готельно-ресторанного підприємства; - оптимізацію доходів на основі контролю за цінами; - оптимізацію доходів на основі бронювання; - управління доходами від додаткових послуг в готелі (ресторані).
<b>Усього годин</b>	<b>120</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>80</b>	

### Політика курсу

Політика щодо дедлайнів та перескладання: Семінарські та практичні роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (55% від можливої максимальної кількості балів за вид діяльності). Перескладання (дострокове складання) окремих робіт чи курсу загалом відбувається з дозволу деканату за наявності поважних причин.

Самостійна робота включає в себе теоретичне вивчення питань, що стосуються тем лекційних занять, які не ввійшли в теоретичний курс, або ж були розглянуті коротко, їх поглиблена проробка за рекомендованою літературою, а також виконання завдань з метою закріплення теоретичного матеріалу.

Політика щодо академічної доброчесності: Списування під час написання модульної контрольної роботи заборонене. Мобільні пристрої не дозволяється використовувати на лекційних та семінарських заняттях, а лише під час виконання практичних робіт. Виконання індивідуальної роботи – обов’язкове.

Якщо поточне оцінювання та модульна контрольна робота здійснюється студентами на дистанційній платформі Moodle, то студенти мають можливість один раз скласти завдання, дедлайн яких чітко встановлений параметрами програми.

Політика щодо відвідування: Відвідування занять є одним із компонентів оцінювання студента та при відсутності пропусків на лекційних заняттях студенту нараховуються додаткових 5 балів. За об’єктивних причин (наприклад, хвороба, працевлаштування, міжнародне стажування) навчання може відбуватись в он-лайн формі за погодженням із керівником курсу.

### **Оцінювання**

Поточний контроль здійснюється під час проведення практичних та семінарських занять в усній та письмовій формах. Максимальний сумарний бал за результатами поточного оцінювання – 50 балів. Поточні 50 балів студенти мають змогу отримати протягом вивчення курсу дисципліни.

Виконання індивідуальної роботи – 10 балів (надається викладачем індивідуально).

Підсумковий контроль – написання модульної контрольної роботи, яка оцінюється в 40 балів.

Всього за курс – 100 балів. До залікової відомості вноситься сумарна кількість балів отриманих на основі поточного, підсумкового контролю знань та виконання індивідуальної роботи.

Оцінювання якості знань студентів здійснюється відповідно до: Положення ЛДУФК - <http://ldufk.edu.ua/index.php/navchalna-robota.html>, Робочої програми - <http://repository.ldufk.edu.ua/handle/34606048/28275> та Порядку оцінювання - <http://repository.ldufk.edu.ua/handle/34606048/28274>.

### **РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА**

#### **Базова:**

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.uran.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>.

### Додаткова література:

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>.