

**Аннотация к рабочей программе дисциплины
«Hotel Sales and Revenue Management (Управление продажами и доходами
в гостинице)»**

Учебный курс «Hotel Sales and Revenue Management (Управление продажами и доходами в гостинице)» предназначен для студентов направления подготовки 43.04.02 «Туризм».

Дисциплина «Hotel Sales and Revenue Management (Управление продажами и доходами в гостинице)» включена в состав факультативных дисциплин.

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 1 зачетную единицу, 36 часов. Учебным планом предусмотрены лекционные занятия (9 часов), практические занятия (9 часов), самостоятельная работа (18 часа). Дисциплина реализуется на 1 курсе во 2 семестре.

Дисциплина «Hotel Sales and Revenue Management (Управление продажами и доходами в гостинице)» логически и содержательно связана с такими курсами, как «Hospitality and Tourism Industry: the Theory and Practice (Индустрия туризма и гостеприимства: теория и практика)», «Leadership and Ethics in Tourism and Hospitality (Лидерство и этика в индустрии туризма и гостеприимства)», «Tourism of Impressions (Туризм впечатлений)» и позволяет подготовить студента к освоению ряда таких дисциплин, как «Digital Tourism and Hospitality (Цифровой туризм и гостеприимство)», «Specialized types of tourism (Специализированные виды туризма)», «Guest Service Management (Управление гостевым сервисом)» подготовить к прохождению производственной практики.

Содержание дисциплины охватывает следующий круг вопросов:

Сегментация рынка и индустрии гостеприимства: ключевые понятия: продажа продукции и услуг; потребительский рынок; продажа имиджа фирмы; рынок инвесторов; маркетинг для общей аудитории; имиджевая и информационно-разъяснительная реклама; годовой отчет как маркетинговый инструмент; франчайзинговый маркетинг; города назначения—уникальные достопримечательности для себя, которые создают спрос на путешествия (Лас-Вегас, Акапулько); рынки назначения—создают спрос на путешествия с

уникальными достопримечательностями и центрами бизнеса и торговли.

Цель дисциплины – направлена на улучшение понимания студентами маркетинговых концепций, принципов управления доходами, проблем продаж гостиничной продукции, а также практик операционного менеджмента.

Задачи:

- Продемонстрировать критическую осведомленность о продажах и управлении доходами отелей и их преимуществах для организации;
- Обсудить стратегические рычаги управления продажами и доходами отелей, а также то, как ими можно манипулировать для увеличения доходов;
- Оценить и описать управление доходами отеля с точки зрения его составных частей и критических соображений;
- Предложить способы увеличения продаж и внедрения систем управления доходами в подразделениях и других совместных отделах или отраслях, например, ресторанах, спа, гольф-клубах и т.д.

Для успешного изучения дисциплины «Hotel Sales and Revenue Management (Управление продажами и доходами в гостинице)» у обучающихся должны быть сформированы следующие предварительные компетенции

В результате изучения данной дисциплины у обучающихся формируются следующие профессиональные компетенции:

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения профессиональной компетенции
ПК-11 Владеет основами финансового, бухгалтерского и статистического учета в сфере гостиничного сервиса	ПК 1.1 Ключевые понятия: клиенты-новички; постоянные клиенты; постоянные клиенты; сторонники; участники; коллеги; инвесторы (время) ПК 1.2 Ключевые понятия: признание; выявление проблем; план действий; перераспределение ресурсов; расстановка приоритетов; подготовка и переподготовка кадров; набор кадров; ПК 1.3 Ключевые понятия: суггестивные продажи; показать лидерство; установить формализованный процесс обслуживания клиентов или план; сосредоточиться на потребностях клиентов;

Для формирования вышеуказанных компетенций в рамках дисциплины «Hotel Sales and Revenue Management (Управление продажами и доходами в гостинице)» применяются следующие методы активного/

интерактивного обучения: интерактивная лекция-презентация
(визуализация), метод «круглого стола», дискуссии