

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 43.03.01 Сервис.

Дисциплина «Hotel Sales and Revenue Management (Управление продажами и доходами в гостинице)» включена в состав дисциплин по выбору вариативной части блока дисциплины «Дисциплины (модули)».

Общая трудоемкость дисциплины составляет 5 зачетных единицы, 180 часов. Учебным планом предусмотрены лекционные занятия (36 часов), практические занятия (36 часов, в том числе с использованием МАО 36 часов), самостоятельная работа студентов (108 часа, в том числе 36 часов на подготовку к экзамену). Дисциплина реализуется на 3 курсе в 5 семестре.

Дисциплина «Hotel Sales and Revenue Management (Управление продажами и доходами в гостинице)» основывается на знаниях, умениях и навыках, полученных в результате изучения дисциплин «Технологии и организация гостиничной деятельности», и позволяет подготовить студентов к освоению ряда таких дисциплин, как «Strategic Management and Leadership in the Hospitality Industry (Стратегический менеджмент и лидерство в индустрии гостеприимства)», «Организация планирования и развития гостиничного хозяйства», «International Hospitality Operations Management (Международный опыт управления отелями)», «Клиентоориентированный подход в организации обслуживания в гостинице», «Инвестиционная деятельность гостиничного предприятия».

Содержание дисциплины состоит из пяти разделов и охватывает следующий круг вопросов:

1. Понимание индустрии гостеприимства: определение основных секторов индустрии гостеприимства, взаимодействие и взаимозависимость:

путешествий, проживания, ресторанов, клубов,; казин, ключевые понятия: имиджевый маркетинг; бренд-продуктовая ассоциация; потребительские ожидания; бренд внутри бренда.

2. 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.

3. Позиционирование в соответствии с потребительскими предпочтениями: встреча, конференция, или участники конвенции; путешественники с неограниченными счетами расходов; цена сознательных бизнес-путешественников.

4. Каналы распределения, потребителей и маркетинг в перспективе: применение ключевых маркетинговых методик: продажи, организация продаж усилия, личные продажи, продажи по телефону.

5. применение ключевых маркетинговых методик обслуживания клиентов: десять шаг поддержки-служба процесса; применение ключевых маркетинговых методик: рекламная деятельность.

Цель – 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:

- способность к логическому мышлению, анализу, систематизации, обобщению, критическому осмыслению информации, постановке исследовательских задач и выбору путей их решения;
- умение собирать, анализировать, систематизировать, оценивать и интерпретировать данные, необходимые для выполнения профессиональных задач.

В результате изучения данной дисциплины у обучающихся формируются следующие профессиональные компетенции (элементы компетенций).

Код и формулировка компетенции	Этапы формирования компетенции	
ПК – 14 готовность к работе в контактной зоне с потребителем, консультированию, согласованию вида, формы и объема процесса сервиса	Знает	Иерархию клиентов и определите элементы в эффективном контрольном списке обслуживания клиентов. Ключевые понятия: клиенты-новички; постоянные клиенты; постоянные клиенты; сторонники; участники; коллеги; инвесторы (время)
	Умеет	Опишьте пошаговый порядок выявления проблем обслуживания клиентов и способы улучшения обслуживания клиентов. Ключевые понятия: признание; выявление проблем; план действий; перераспределение ресурсов; расстановка приоритетов; подготовка и переподготовка кадров; набор кадров; коммуникация; последующая деятельность; начало

		заново
	Владеет	Способами удержания клиентов с помощью решения проблем. Ключевые понятия: суггестивные продажи; показать лидерство; установить формализованный процесс обслуживания клиентов или план; сосредоточиться на потребностях клиентов; внедрить систему обратной связи клиент-сотрудник; реагировать на обратную связь; способствовать синергии продажи-сервис; инициировать программы мотивации удержания клиентов; инновации; признать выполнение сотрудников

Для формирования вышеуказанных компетенций в рамках дисциплины «Hotel Sales and Revenue Management (Управление продажами и доходами в гостинице)» применяются следующие методы активного/ интерактивного обучения: лекция, презентация кейс-стади, лекция-дискуссия.