

Аннотация к рабочей программе дисциплины «Управление продажами и доходностью гостиниц»

Учебный курс «Управление продажами и доходностью гостиниц» предназначен для студентов направления подготовки 43.04.03 «Гостиничное дело».

Дисциплина «Управление продажами и доходностью гостиниц» 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 «Управление продажами и доходностью гостиниц» логически и содержательно связана с такими курсами, как «Индустрия гостеприимства и туризма: теория и практика», «Рынок гостиничных услуг стран АТР», «Управление сотрудниками в инновационной экономике» и позволяет подготовить студента к освоению ряда таких дисциплин, как «Стратегический маркетинг в индустрии туризма и гостеприимства», «Цифровой туризм и гостеприимство», «Стандарты гостиничного сервиса» 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 «Управление продажами и доходностью гостиниц» 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-2 Способен формировать системы бизнес-процессов, регламентов и стандартов гостиничного комплекса	ПК 2.1 ПК 2.2 ПК 2.3
ПК-3 Способен проводить организационную диагностику и проектирование организационной структуры гостиничного комплекса	ПК 3.1 ПК 3.2 ПК 3.3
ПК-4 Управление продажами и доходностью гостиниц	ПК 4.1 ПК 4.2 ПК 4.3
ПК-7 Владеет методиками анализа основных факторов, определяющих необходимость изменений в стратегии и тактики гостиничного комплекса	ПК 7.1 ПК 7.2 ПК 7.3

Для формирования вышеуказанных компетенций в рамках дисциплины «Управление продажами и доходностью гостиниц» применяются следующие методы активного/ интерактивного обучения: интерактивная лекция-презентация (визуализация), метод «круглого стола», дискуссии