

INSEGNAMENTO: REVENUE MANAGEMENT					
SSD: SECS-P/08					CFU: 6
TIPOLOGIE DELLE FORME DIDATTICHE E CRITERI PER IL CALCOLO DELL'IMPEGNO ORARIO DELLO STUDENTE: lezione; esercitazione					
ore di studio per ogni ora di:					
Lezione: 3	Esercitazione: 0	Seminario: 0	Laboratorio: 0	Prove intrac.: 0	Altro: 0
<p>Obiettivi Formativi: Il corso si propone di fornire allo studente la conoscenza di strumenti e metodologie per l'applicazione della politica di pricing nelle strutture ricettive, al fine di pervenire ad una chiara visione di tutte le leve su cui poter agire per incrementare le vendite e far aumentare gli indici di occupazione di una struttura ricettiva. In particolare, il corso mira a far acquisire allo studente le attuali metodologie applicative del revenue management.</p>					
<p>Contenuti: la definizione del revenue management e delle sue caratteristiche peculiari, le tecniche per la determinazione del prezzo, il competitive set e il mercato dinamico, la dinamicità tariffaria, booking engine, la segmentazione e i sistemi di profilazione secondo l'approccio web-oriented, pianificazione forecast.</p>					
Propedeuticità: Nessuna					
<p>Modalità di accertamento del profitto: esame scritto (40%), prova orale (40%) e project work (20%). L'esame scritto prevede 12 domande a risposta multipla e tre domande aperte per verificare la capacità di inquadrare gli argomenti e di esporli in modo sintetico. Il project work consiste nella predisposizione di un lavoro su uno specifico caso aziendale, applicando quanto studiato in teoria.</p>					