



SCHEMA DELL'INSEGNAMENTO (SI)

" REVENUE MANAGEMENT "

SSD SECS-P/08

DENOMINAZIONE DEL CORSO DI STUDIO: REVENUE MANAGEMENT

ANNO ACCADEMICO 2023-2024

INFORMAZIONI GENERALI - DOCENTE

DOCENTE: GIOVANNA DEL GAUDIO

TELEFONO: 081 675282

EMAIL: GIOVANNA.DELGAUDIO@UNINA.IT

INFORMAZIONI GENERALI - ATTIVITÀ

CANALE (EVENTUALE): PIATTAFORMA MICROSOFT TEAMS: REVENUE MANAGEMENT_HM

LINK: [HTTPS://TEAMS.MICROSOFT.COM/L/TEAM/19%3AA_AGYIKBPP_JXV4OWLG8ONE7GE8NUTAK24XZKSN2GS1%40THREAD.TACV2/CONVERSATIONS?GROUPID=13B52D6F-1943-40F8-BAC5-6E4E9CD3706A&TENANTID=2FCFE26A-BB62-46B0-B1E3-28F9DA0C45FD](https://teams.microsoft.com/L/TEAM/19%3AA_AGYIKBPP_JXV4OWLG8ONE7GE8NUTAK24XZKSN2GS1%40THREAD.TACV2/CONVERSATIONS?GROUPID=13B52D6F-1943-40F8-BAC5-6E4E9CD3706A&TENANTID=2FCFE26A-BB62-46B0-B1E3-28F9DA0C45FD)

ANNO DI CORSO: III

SEMESTRE: I

CFU: 6

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.

RISULTATI DI APPRENDIMENTO ATTESI (DESCRITTORI DI DUBLINO)

Conoscenza e capacità di comprensione

Lo studente deve dimostrare di conoscere e saper comprendere le problematiche relative alla determinazione del pricing alberghiero. Deve dimostrare di sapere elaborare argomentazioni concernenti i nessi tra segmentazione e pricing. Il percorso formativo intende fornire agli studenti le conoscenze e gli strumenti metodologici di base necessari per analizzare le politiche di determinazione del prezzo dell'hotel management e del food and beverage management.

Capacità di applicare conoscenza e comprensione

Lo studente deve dimostrare di essere in grado di trarre le conseguenze di un insieme di informazioni per determinare le tariffe alberghiere, realizzare un piano strategico di pricing alberghiero. Il percorso formativo è orientato a trasmettere le capacità e gli strumenti metodologici e operativi necessari ad applicare concretamente le conoscenze di revenue management.

PROGRAMMA-SYLLABUS

Caratteristiche del settore

Introduzione al Revenue Management

Yield Management

Costruire una strategia di Revenue Management

Le fasi del pricing

I fattori che influenzano il prezzo

Il pricing strategico

Il pricing operativo

Gli indicatori di efficienza

La segmentazione della domanda

La massimizzazione dei ricavi

Il nesting e l'overbooking

Il revenue management nella divisione F&B

MATERIALE DIDATTICO

Libro di testo consigliato: 1st Edition Hospitality Revenue Management Concepts and Practices, Peter Szende, 2021

Materiale didattico utile:

MODALITÀ DI SVOLGIMENTO DELL'INSEGNAMENTO

lezioni frontali 50%, esercitazioni 50%

VERIFICA DI APPRENDIMENTO E CRITERI DI VALUTAZIONE

a) Modalità di esame:

L'esame si articola in prova	
solo scritta	70%
discussione di elaborato progettuale	30%

In caso di prova scritta i quesiti sono (*)	A risposta multipla	13
	A risposta libera	2
	Esercizi numerici	1

(*) È possibile rispondere a più opzioni

b) Modalità di valutazione:

domande a risposta multipla: punteggio di 1,5 per ogni risposta corretta

domande a risposta libera: max 3 punti per ogni risposta

esercizio: max 5 punti