



Міжнародний гуманітарний університет

ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ, ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОЇ СПРАВИ ТА ТУРИЗМУ

Кафедра готельно-ресторанного та туристичного бізнесу

**СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
REVENUE МЕНЕДЖМЕНТ**

Галузь знань

24«Сфера обслуговування»

Спеціальність

241 « Готельно- ресторанна справа »

Назва освітньої програми

« Готельно-ресторанна справа »

Рівень вищої освіти

другий (магістерський) рівень

Розробники і викладачі <i>(зазначаються розробники і викладачі, які викладають дисципліну - посада, наук. ступінь, вчене звання, П.І.Б.)</i>	Контактний тел.	E-mail
доцент кафедри готельно-ресторанного та туристичного бізнесу к.т.н., доцент Людмила Анатоліївна Тітомир	0977877071	titomirluda@gmail.com

1. АНОТАЦІЯ ДО КУРСУ

Навчальна дисципліна «REVENUE МЕНЕДЖМЕНТ » розроблена для здобувачів другого курсу магістерського рівня вищої освіти денної та заочної форм навчання спеціальності 241« Готельно-ресторанна справа » . Вона надає знання про особливості revenue-менеджменту як інноваційної стратегії в сфері продаж, яка застосовується в мережевих національних готельно-ресторанних комплексах та міжнародних брендів.

Метою вивчення навчальної дисципліни «Revenue менеджмент» в системі підготовки фахівців сфери гостинності визначається сучасними вимогами до формування знань щодо проведення заходів з оптимізації системи управління стратегією ціноутворення та доходами готельно-ресторанних підприємств.

Пререквізити

Студент повинен володіти базовими знаннями з фінансового менеджменту, основ підприємницької діяльності готельно-ресторанної індустрії та інвестиційної привабливості сфери послуг. Пререквізитами є розуміння використання методів маркетингу, особливостей формування грошових потоків та принципів економічного розвитку підприємства.

Постреквізити-Переддипломна практика, Кваліфікаційна робота.

2. ОЧІКУВАНІ КОМПЕТЕНТНОСТІ, ЯКІ ПЛАНУЄТЬСЯ СФОРМУВАТИ ТА ДОСЯГНЕННЯ ПРОГРАМНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

У процесі реалізації програми дисципліни «Revenue менеджмент» формуються наступні компетентності із передбачених освітньою програмою:

Інтегральна компетентність

Здатність розв'язувати складні задачі дослідницького та/або інноваційного характеру готельно-ресторанної справи.

Загальні компетентності (ЗК)

ЗК 02. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

ЗК 03. Здатність до аналізу, оцінки, синтезу, генерування нових ідей

ЗК 05. Здатність використовувати інформаційні та комунікаційні технології

ЗК 07. Здатність приймати обґрунтовані рішення.

Спеціальні (фахові) компетентності

СК1. Здатність застосовувати науковий, аналітичний, методичний інструментарій, використовувати міждисциплінарні дослідження аналізу стану розвитку глобальних та локальних ринків готельних та ресторанних послуг для розв'язання складних задач розвитку готельного і ресторанного бізнесу.

СК 6. Здатність координувати та регулювати взаємовідносини з партнерами та споживачами.

СК11. Здатність до самостійного опанування новими знаннями ,використання інноваційних технологій у сфері готельного та ресторанного бізнесу.

Навчальна дисципліна «Revenue менеджмент» забезпечує досягнення програмних результатів навчання (РН), передбачених освітньою програмою:

РН 01. Розробляти і приймати ефективні рішення з питань розвитку суб'єктів готельного та ресторанного бізнесу, враховуючи цілі, ресурси, обмеження та ризики, забезпечувати їх реалізацію, аналізувати і порівнювати альтернативи, оцінювати ризики та імовірні наслідки їх впливу.

РН 04 Здійснювати моніторинг кон'юнктури ринку готельних та ресторанних послуг.

РН 06 Відшуковувати необхідні дані в науковій літературі, базах даних та інших джерелах, аналізувати та оцінювати ці дані, систематизувати й упорядковувати інформацію для вирішення комплексних задач професійної діяльності.

3. ОБСЯГ ТА ОЗНАКИ КУРСУ

Загалом		Вид заняття (денне відділення / заочне відділення)			Ознаки курсу		
ЄКТС	годин	Лекційні заняття	Практичні заняття	Самостійна робота	Курс, (рік навчання)	Семестр	Обов'язкова / вибіркова
6	180	30 / 10	30 / 10	120 / 160	2	3 / 3	Вибіркова

4. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин							
	денна форма				Заочна форма			
	усього	у тому числі			усього	у тому числі		
		лекц.	прак	сам. роб.		лекц.	прак	сам. роб.
Тема 1. Еволюція методу revenue менеджмент.	20	4	4	12	16	-	-	16
Тема 2. Ціноутворення готельно-ресторанного продукту з позиції revenue менеджменту .	26	4	4	18	28	2	2	24
Тема 3.Процес сегментації та позиціонування на ринку готельно-ресторанних послуг.	26	4	4	18	28	2	2	24
Тема 4 Інструменти прогнозування попиту та оптимізації продаж готельно-ресторанних послуг.	26	4	4	18	24	-	-	24
Тема 5 Етапи розробки і впровадження збутової стратегії.	26	4	4	18	28	2	2	24
Тема 6.Канали збуту готельно- ресторанних послуг .	26	4	4	18	28	2	2	24
Тема 7. Застосування SRM (Revenue management Sistem) як базової функції управління підприємством .	26	6	6	18	28	2	2	24
Усього годин	180	30	30	120	180	10	10	160
ПІДСУМКОВИЙ КОНТРОЛЬ - ЗАЛІК								

5. ТЕХНІЧНЕ Й ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ / ОБЛАДНАННЯ

Здобувачі отримують теми та питання курсу, основну і додаткову літературу, рекомендації, завдання та оцінки за їх виконання як традиційним шляхом, так і з використанням університетської платформи он-лайн навчання в умовах дистанційного навчання - платформа Moodle та онлайн ресурси Zoom, Google Classroom та Google Meet. Використовується комплекс мультимедійного забезпечення : проектор EPSON EH-TW550, мультимедійна дошка, проекційний стаціонарний екран. Ноутбук LENOVO 20VD 11 th Gen Intel(R) Core(TM) i3-1115G4/3.00GHz.) Матеріально-технічна база підприємств-партнерів відповідно до Угод та Меморандумів про співпрацю.

6 САМОСТІЙНА РОБОТА

До самостійної роботи студентів щодо вивчення дисципліни «Revenue менеджмент» включаються:

1. Знайомство з науковою та навчальною літературою відповідно зазначених у програмі тем.
2. Опрацювання лекційного матеріалу.
3. Підготовка до практичних занять.
4. Консультації з викладачем протягом семестру.
5. Самостійне опрацювання окремих питань навчальної дисципліни.
6. Підготовка та виконання індивідуально- розрахункового завдання
7. Підготовка до підсумкового контролю.

Тематика та питання до самостійної підготовки та індивідуальних завдань

1	Тема 1. Еволюція методу revenue менеджмент. <i>Індивідуальне завдання</i> Презентація на тему: « Філософія і принципи методу revenue менеджмент» .	12	16
2	Тема 2. Ціноутворення готельно-ресторанного продукту з позиції revenue менеджменту . <i>Індивідуальне завдання</i>	18	24

	Реферат на тему :«Мультиплікатор прибутку, як основа контролю заходів з просування продаж та динамічного ціноутворення »		
3	Тема 3. Процес сегментації та позиціонування на ринку готельно-ресторанних послуг <i>Індивідуальне завдання</i> Презентація на тему: «Цінова сегментація та диференціація додаткових послуг в готельно-ресторанних комплексах » (за вибором студента).	18	24
4	Тема 4. Інструменти прогнозування попиту та оптимізації продаж готельно-ресторанних послуг. <i>Індивідуальне завдання</i> Презентація на тему : «Програмне забезпечення для оптимізації продаж гастрономічних заходів. »	18	24
5	Тема 5. Етапи розробки і впровадження збутової стратегії. <i>Індивідуальне завдання</i> Презентація на тему : «Способи підвищення ефективності електронних каналів збуту.»	18	24
6	Тема 6 Канали збуту готельно-ресторанних послуг. <i>Індивідуальне завдання</i> Реферат на тему : «Характеристика елементів, що включаються в автоматизовану систему управління доходами .»	18	24

7	Тема7. Застосування SRM (Revenue management Sistem) як базової функції управління підприємством. Статистичний показник ефективності управління доходами. <i>Індивідуальне завдання</i> Презентація на тему: «Особливості аналізу беззбитковості в управлінні прибутковістю підприємства »	18	24
	Всього	120	160

7. ВИДИ ТА МЕТОДИ КОНТРОЛЮ

Види контролю	Складові оцінювання	
	Для іспиту	Для заліку
поточний контроль , який здійснюється у ході: проведення практичних занять, виконання самостійної роботи, індивідуальних завдань здобувача тощо.	50%	100%
підсумковий контроль	50%	

Методи діагностики знань (контролю)	фронтальне опитування; реферати, презентації, індивідуальне опитування; практичні завдання, залік .
--	---

8. ОЦІНЮВАННЯ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ТА ФАХОВОЇ ПЕРЕДВИЩОЇ ОСВІТИ ЗА НАВЧАЛЬНУ ДИСЦИПЛІНУ У МІЖНАРОДНОМУ ГУМАНІТАРНОМУ УНІВЕРСИТЕТІ (поточний контроль, підсумковий контроль, загальний результат оцінювання)

ЗАЛІК

<i>Поточний контроль</i>			
Види роботи	Планові терміни виконання	Форми контролю та звітності	Максимальний відсоток оцінювання

Систематичність і активність роботи на практичних заняттях			
1.1. Підготовка до практичних занять	Відповідно до робочої програми та розкладу занять	Перевірка обсягу та якості засвоєного матеріалу під час практичних (лабораторних) занять	60
Виконання завдань для самостійного опрацювання			
1.2. Індивідуальне завдання, підготовка реферату (презентації) за заданою тематикою	Відповідно до робочої програми та розкладу занять	Розгляд відповідного матеріалу під час аудиторних занять або ІКР ¹ , перевірка конспектів навчальних текстів тощо	20
Виконання індивідуальних завдань, дослідна робота здобувача			
1.3. Інші види індивідуальних завдань (модуль), в т.ч. підготовка наукових публікацій, участь у роботі круглих столів, конференцій тощо.	Відповідно до робочої програми та розкладу занять	Обговорення результатів проведеної роботи під час аудиторних занять, наукових конференцій та круглих столів.	20
Разом балів за поточний контроль			100
Загальний результат оцінювання			100

Поточний контроль знань здобувачів освіти при формі контролю **залік** (максимум 100 балів) оцінюється за шкалою («2», «3», «4», «5»), з обов'язковим переведенням балів за кожний вид роботи таким чином:

- за підготовку до аудиторних занять (максимум 60 балів) здобувачу освіти необхідно мати не менше 1/2 оцінок від загальної кількості практичних (лабораторних) занять, для переводу балів за підготовку до аудиторних занять середньоарифметична оцінка множиться на коефіцієнт 12;
- за виконання завдань для самостійного опрацювання (презентації, завдання, підготовка реферату (есе) за заданою тематикою) (максимум 20 балів) здобувачу освіти необхідно мати не менше 1/2 оцінок від загальної кількості

¹ Індивідуально-консультативна робота викладача зі здобувачами

програмного матеріалу, що виноситься на самостійне вивчення, для переводу зазначених балів середньоарифметична оцінка множиться на коефіцієнт 4;

- за інші види індивідуальних завдань, в т.ч. підготовку наукових публікацій, участь у роботі круглих столів, конференцій тощо (максимум 20- балів) здобувачу освіти необхідно мати не менше 1/2 оцінок від загальної кількості інших видів індивідуальних завдань, для переводу балів середньоарифметична оцінка множиться на коефіцієнт 4.

КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ЗА ПОТОЧНИЙ КОНТРОЛЬ

- «2»- виставляється за неправильну відповідь (письмову роботу), яка не відповідає змісту теми та свідчить про нерозуміння її основних положень;
- «3» -виставляється за відповідь (письмову роботу), яка відповідає змісту теми, але є неповною і неточною у визначенні понять, свідчить про неповне розуміння основних положень навчального матеріалу, свідчить про те, що знання студента мають фрагментарний, поверховий характер;
- «4» - оцінюється правильна і обґрунтована відповідь (письмова робота), з якої видно, що студент знає й розуміє теоретичний матеріал в обсязі навчальної теми, володіє необхідними навичками, не допускає суттєвих помилок.
- «5» - оцінюється повна, правильна, ґрунтовна відповідь (письмова робота) на запитання теми, що передбачає логічність і послідовність викладу матеріалу, володіння термінологією, показує вміння повно й глибоко використовувати теоретичні знання в практичній площині

9. КРИТЕРІЇ ПІДСУМКОВОЇ ОЦІНКИ ЗНАНЬ СТУДЕНТІВ (для заліку)

Рівень знань оцінюється:

- «відмінно» / «зараховано» А - від 90 до 100 балів. Студент виявляє особливі творчі здібності, вміє самостійно знаходити та опрацьовувати необхідну інформацію, демонструє знання матеріалу, проводить узагальнення і висновки. Був присутній на лекціях та семінарських заняттях, під час яких давав вичерпні, обґрунтовані, теоретично і практично правильні відповіді, має конспект з виконаними завданнями до самостійної роботи, презентував реферат (есе) за заданою тематикою, проявляє активність і творчість у науково-дослідній роботі;

- «добре» / «зараховано» В - від 82 до 89 балів. Студент володіє знаннями матеріалу, але допускає незначні помилки у формуванні термінів, категорій, проте за допомогою викладача швидко орієнтується і знаходить правильні відповіді. Був присутній на лекціях та семінарських заняттях, має конспект з виконаними завданнями до самостійної роботи, презентував реферат (есе) за заданою тематикою, проявляє активність і творчість у науково-дослідній роботі;

- «добре» / «зараховано» С - від 74 до 81 балів. Студент відтворює значну частину теоретичного матеріалу, виявляє

знання і розуміння основних положень, з допомогою викладача може аналізувати навчальний матеріал, але дає недостатньо обґрунтовані, невичерпні відповіді, допускає помилки. При цьому враховується наявність конспекту з виконаними завданнями до самостійної роботи, реферату та активність у науково-дослідній роботі;

- «задовільно» / «зараховано» D - від 64 до 73 балів. Студент був присутній не на всіх лекціях та семінарських заняттях, володіє навчальним матеріалом на середньому рівні, допускає помилки, серед яких є значна кількість суттєвих. При цьому враховується наявність конспекту з виконаними завданнями до самостійної роботи, рефератів (есе);

- «задовільно» / «зараховано» E - від 60 до 63 балів. Студент був присутній не на всіх лекціях та семінарських заняттях, володіє навчальним матеріалом на рівні, вищому за початковий, значну частину його відтворює на репродуктивному рівні, на всі запитання дає необґрунтовані, невичерпні відповіді, допускає помилки, має неповний конспект з завданнями до самостійної роботи.

- «незадовільно з можливістю повторного складання» / «не зараховано» FX – від 35 до 59 балів. Студент володіє матеріалом на рівні окремих фрагментів, що становлять незначну частину навчального матеріалу.

- «незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни» / «не зараховано» F – від 0 до 34 балів. Студент не володіє навчальним матеріалом.

-

Таблиця відповідності результатів контролю знань за різними шкалами

100-бальною шкалою	Шкала за ECTS	За національною шкалою	
		екзамен	залік
90-100 (10-12)	A	Відмінно	зараховано
82-89 (8-9)	B	Добре	
74-81(6-7)	C		
64-73 (5)	D	Задовільно	
60-63 (4)	E		
35-59 (3)	Fx	незадовільно	не зараховано
1-34 (2)	F		

10 Дотримання вимог академічної доброчесності.

Викладання та засвоєння навчальної дисципліни передбачає несхитне дотримання вимог академічної доброчесності, яка регулюється Законом України «Про освіту» (Відомості Верховної Ради 2014, №37-38, ст.2004), «Методичними рекомендаціями для закладів вищої освіти з підтримки принципів академічної доброчесності.» (Лист МОН №1/9-650 від 23.10.18 року), іншими нормативними документами. Зокрема, основні засади дотримання академічної доброчесності визначено у «Положенні про академічну доброчесність у Міжнародному гуманітарному університеті», «Кодексі академічної доброчесності Міжнародного гуманітарного університету» та «Інституції щодо процедури технічної перевірки наявності текстових запозичень (академічного плагіату)», затвердженій наказом МГУ від 03.05.2024р, № 708а

Відповідно до ст. 42 Закону України «Про освіту» академічна доброчесність—це сукупність етичних принципів та визначених законом правил, якими мають керуватися учасники освітнього процесу під час навчання, викладання та провадження наукової (творчої) діяльності з метою забезпечення довіри до результатів навчання та /або наукових (творчих) досягнень.

Дотримання академічної доброчесності передбачає :

- самостійне виконання навчальних завдань, завдань поточного та підсумкового контролю результатів навчання (для осіб з особливими освітніми потребами ця вимога застосовується з урахування їхніх індивідуальних потреб і можливостей);
- посилання на джерела інформації у разі використання ідей, розробок, тверджень, відомостей;
- дотримання норм законодавства про авторське право і суміжні права;
- надання достовірної інформації про результати власної навчальної (наукової, творчої) діяльності, використанні методики досліджень і джерела інформації

11. Рекомендована література

Основна

1. Корж Н.В., Онищук Н.В. Підбір оптимального набору інструментів revenue менеджменту в готелях / Н.В.Корж, Н.В.Онищук // Технологічний аудит та резерви виробництва. 2018. Том 7, № 1/(39). С. 29-33.

2 . Птащенко О.В. Інтернет –маркетинг в системі управління збутом підприємства. Управління розвитком . ХНЕУ,2013. Вип.2 (142).С. 81-83.

3.Каламан О. Б., Дишкантюк О.В., Власюк К. В. Дефініція сутності менеджменту маркетингових комунікацій на підприємствах готельно-ресторанного господарства. Економічний простір. 2022. № 182. С.65-72.

4.Каламан О. Б., Скрібанс В., Мандрикін Д. В. Методологія формування показників ефективності стратегічних управлінських рішень на промислових підприємствах. Економічні інновації. 2021. Т.23. Вип.2 (79). С. 87-96.

Допоміжна

1. Bondarenko S., Lagodienko V., Kalaman O., Sedikova I. Application of project analysis software in project management in the preinvestment phase. International Journal of Mechanical Engineering and Technology (IJMET). 2018, Vol. 9, Issue 13. P. 676–684. https://iaeme.com/MasterAdmin/Journal_uploads/IJMET/VOLUME_9_ISSUE_13/IJMET_09_13_070.pdf
2. Bondarenko S., Shlafman N., Kuprina N., Kalaman O., Moravska O., Tsurkan N. Planning, Accounting and Control as Risk Management Tools for Small Business Investment Projects. Emerging Science Journal. Vol. 5, no. 5. P. 650 – 666. DOI:10.28991/esj-2021-01302
3. Stupnytska T., Kalaman O., Markova T. Ensuring of the enterprise operation effacacy: management aspect. Periodicals of Engineering and Natural Sciences. 2019, Vol. 7, no. 2. P. 534-545. DOI: <http://dx.doi.org/10.21533/pen.v7i2.567>