

Тема 1. Основи «Revenue менеджмент». Еволюція методу revenue менеджмент.

Індивідуальне завдання

Презентація на тему: « Філософія і принципи методу revenue менеджмент»

Тема 2. Ціноутворення готельно-ресторанного продукту з позиції revenue менеджменту .

Індивідуальне завдання

Реферат на тему :«Мультиплікатор прибутку, як основа контролю заходів з просування продаж та динамічного ціноутворення »

Тема 3. Процес сегментації та позиціонування на ринку готельно-ресторанних послуг

Індивідуальне завдання

Презентація на тему: «Цінова сегментація та диференціація додаткових послуг в готельно-ресторанних комплексах » (за вибором студента).

Тема 4. Інструменти прогнозування попиту та оптимізації продаж готельно-ресторанних послуг.

Індивідуальне завдання

Презентація на тему : «Програмне забезпечення для оптимізації продаж гастрономічних заходів. »

Тема 5. Етапи розробки і впровадження збутової стратегії.

Індивідуальне завдання

Презентація на тему : «Способи підвищення ефективності електронних каналів збуту.»

Тема 6. Канали збуту готельно-ресторанних послуг.

Індивідуальне завдання

Реферат на тему :«Характеристика елементів, що включаються у автоматизовану систему управління доходами »

Тема7. Застосування SRM (Revenue management Sistem) як базової функції управління підприємством . Статистичний показник ефективності управління доходами.

Індивідуальне завдання

Презентація на тему: «Особливості аналізу беззбитковості в управлінні прибутковістю підприємства »