

TANTÁRGYI LEÍRÁS

A tantárgy neve magyar nyelven:	Revenue menedzsment
A tantárgy neve angol nyelven:	Revenue Management
A tantárgy kreditértéke:	3
A tantárgy elektronikus tanulmányi rendszer kódja:	BN-REVMEN-03-GY
A tantárgy besorolása:	kötelező
Az oktatás nyelve (ha az nem magyar):	magyar
A tantárgy gondozásáért felelős szervezeti egység:	Turizmus Intézet
A tanóra típusa és óraszám:	Gyakorlat, heti óraszám: 2, féléves óraszám: 0
Munkarend (nappali / levelező):	Nappali
A tantárgy meghirdetésének féléve:	2022/2023 1. félév
Előtanulmányi feltételek:	-

A TANTÁRGY CÉLJA, TANULÁSI EREDMÉYNEK:

A tantárgy oktatásának célja, hogy megismertesse a szállodai revenue menedzsment eszközeit. Annak érdekében, hogy a hallgatók képesek legyenek egy önálló revenue menedzsment stratégiát összeállítani a későbbiekben, mindegy egyes elemével külön foglalkozunk a szakterületnek.

Miután megismerik a különböző részfeladatokat, a hallgatók képesek lesznek rá, hogy egy szálloda szegmens mix összetételét analizálják. Átlátják majd, mi a különbség, illetve milyen előnyei és hátrányai származhatnak a statikus és dinamikus árazásnak, s erre alapozva döntésképesek lesznek abban, hogy egy adott szállodának milyen árstratégiával érdemes piacra lépnie. Ezen túl a kapacitáskezelés alapjait és az előrejelzéssel kapcsolatos legfontosabb lépéseket is elsajátítják majd, illetve megismerkednek a konkurenciaelemzés eszközeivel és lényegével.

Mindezen ismeretek elsajátítása lehetővé teszi majd számukra, hogy egy szállodai revenue menedzser hasznos segítségei legyenek.

A TANTÁRGY TARTALMÁNAK RÖVID LEÍRÁSA:

A hallgatók a félév végére teljes egészében átlátják majd, hogy milyen fontos szerepet tölt be ez a szakterület a szállodai iparágban és a szállodák életében. Rávilágítunk arra, hogy miért kiemelten fontos, hogy minden társterület rendelkezzen egy bizonyos fokú revenue menedzsment szemlélettel, hiszen a maximális profit eléréhez elengedhetetlen, hogy egymás tevékenységét támogassák.

Miután megismerik a különböző részfeladatokat, a hallgatók képesek lesznek rá, hogy egy szálloda szegmens mix összetételét analizálják. Átlátják majd, mi a különbség, illetve milyen előnyei és hátrányai származhatnak a statikus és dinamikus árazásnak, s erre alapozva döntésképesek lesznek abban, hogy egy adott szállodának milyen árstratégiával érdemes piacra lépnie. Ezen túl a kapacitáskezelés alapjait és az előrejelzéssel kapcsolatos legfontosabb lépéseket is elsajátítják majd, illetve megismerkednek a konkurenciaelemzés eszközeivel és lényegével.

A HALLGATÓ FELADATAI, TERVEZETT TANULÁSI TEVÉKENYSÉGEI:

Néhány témakört összevonva a megszerzett tudást Kahoot! játék keretében mérjük fel a tanórák során.

Nagy hangsúlyt fektetünk majd rá, hogy a napi turisztikai sajtóból (hazai és nemzetközi) információkat gyűjtsenek a hallgatók hétről-hétre, s ezeket beépítsük a napi témaköreinkbe és megvitassuk az ágazatban tapasztalt változásokat és kihívásokat.

A hallgatói létszámtól függően vagy egyéni, vagy csoportos prezentációk keretében dolgoznak fel a hallgatók egy-egy napi aktuális témát, melyet 5 perces prezentációban megosztanak a csoporttal az órák kezdetén. Ezt követően a csapat közösen ad visszajelzést

az előadással kapcsolatban, mellyel azt célozzuk meg, hogy a hallgatók prezentációs készségét, illetve az építő visszajelzés kultúráját fejlesszük.

A szemeszter zárásaként egy részletes javaslatot kell majd elkészíteniük beadandó dolgozat formájában, amely egy képzeletbeli budapesti szálloda revenue menedzsment stratégiáját öleli fel. Ennek elkészítése kutatómunkát igényel.

A TÁRGY ÉRTÉKELÉSE:

Az órai anyag Coospace-ről letölthető majd PPT formátumban és részét képezi a számonkérésnek.

Vizsgáztatás feltétele: egy prezentáció (csapatban vagy egyéni a létszámtól függően), illetve egy beadandó dolgozat.

A beadandó dolgozat témáját az 5. alkalomig megkapják a hallgatók és legkésőbb a 10. alkalomig lehet majd benyújtani a fogalmazást. A dolgozat értékelése az érdemjegyen kívül egy rövid szóbeli értékelést is tartalmaz majd, mely a legérdekesebb ötleteket emeli ki a fejlesztendő pontok mellett.

A határidőre leadott, értékelhető házi dolgozat hiányában a hallgató nem értékelhető.

Az értékelés az alábbiakra épül: Minden pontra kiterjedő, Ismeretek felhasználása, Egyediség/Ötletesség, Átláthatóság, Szabatosság. A félév során mutatott hozzáállás segíthet a jobb érdemjegy megszerzésében.

Értékelési skála: 5=91%-100%, 4=78%-90%, 3=65%-77%, 2=50%-64%, 1=49%-

KÖTELEZŐ IRODALOM:

- *Hotel accommodation management.* , 2018
- Harding, Keith: *High season : English for the hotel and tourist industry : student's book.* Oxford University Press, 2018
- Legohérel, Patrick: *Revenue Management for Hospitality and Tourism.* Goodfellow Publishers Ltd, c2013
- Tranter, Kimberly A.: *An introduction to revenue management for the hospitality industry : principles and practices for th.* Pearson, c2014

AJÁNLOTT IRODALOM:

- Forgács Gábor: *Revenue management : maximizing revenue in hospitality operations.* Amererican Hotel & Lodging Educational Istitute, 2010
- Hayes, David K., Hayes, Joshua D., Hayes, Peggy A.: *Revenue Management for the hospitality industry,* John Wiley & Sons Inc., 2022, https://www.amazon.com/Revenue-Management-Hospitality-Industry-David/dp/1119790778/ref=sr_1_1?crid=95LFJO1XM6FE&keywords=revenue+management+hayes&qid=165735intl-ship%2C146&sr=1-1