

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)/ПРАКТИКИ

Б1.В.ДВ.04.01 СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА ПРОДАЖ В СФЕРЕ ГОСТЕПРИИМСТВА

наименование дисциплин (модуля)/практики

Автор: ст.преподаватель Прасов В.В., ст.преподаватель Колесников С.Е.

Код и наименование направления подготовки, профиля: 38.04.02 – Менеджмент,
направленность (профиль) "Управление предпринимательской деятельностью в индустрии
гостеприимства"

Квалификация (степень) выпускника: Магистр

Форма обучения: Очная

Цель освоения дисциплины:

Сформировать у студентов способность к принятию управленческих решений на основе анализа финансовой информации организации и текущей рыночной ситуации.

План курса:

Тема 1. Организационная структура отдела продаж гостиницы.

1. Функционал Отдела Продаж.
2. Организационная структура отдела продаж.
3. Совмещение / объединение функции отдела продаж.
4. Зависимость орг. структуры Отдела Продаж гостиницы с дополнительными услугами гостиницы: конференц залы, банкетные залы, рестораны, спа, другие дополнительные услуги.

Тема 2. Виды продаж.

1. Пассивные продажи в гостиничной индустрии.
2. Активные продажи в гостиничной индустрии.
3. Proactive selling - Проактивные продажи.
4. Reactive selling - Продажи по уже совершенному действию.
5. Взаимосвязь видов продаж с орг. структурой отдела продаж, количественным показателем услуг гостиницы (номерной фонд, конференц возможности, другие дополнительные услуги).
6. Золотые Правила продаж.

Тема 3. Клиентская база.

1. Определение сегментов рынка.
2. Сегментация клиентской базы в соответствии с позиционированием гостиницы.
3. Характеристики клиента в соответствии с рыночной принадлежностью.
4. Продажи B2C.
5. Продажи B2B.
6. Взаимосвязь клиентской базы (существующей и перспективной) с орг. структурой отдела продаж гостиницы.

Тема 4. Ценообразование.

1. Цена: определение понятия.
2. Себестоимость гостиничных услуг.
3. Виды себестоимости.
4. Ценообразование по сегментам рынка (клиентской базы).
5. Виды договор на предоставление услуг гостиницы (номерной фонд) по сегментам рынка (клиентской базы).
6. Определение основных источников бронирования.
7. Структура тарифов по сегментам рынка.
8. Построение тарифной сетки в соответствии с существующей клиентской базой гостиницы.
9. Тарифные сетки гостиницы в соответствии с уровнем классификации и видам предоставляемых услуг гостиницы.

Тема 5. Управление продажами.

1. Определение основных каналов продаж для возможно максимального достижимого результата по выручке.
2. Позиционирование гостиницы на рынке для получения максимального доходного результата.
3. Факторы, влияющие на положительный результат по выручке (агентов влияния)
4. Факторы, влияющие на отрицательный результат по выручке.
5. Ценообразование при антикризисном управлении. Управление себестоимостью гостиничных услуг как возможность влияния гостиницы на ценообразование в современных рыночных условиях.
6. Управление доходами на ежегодной /ежеквартальной/ежемесячной и ежедневной основе.
7. Рынок - это самый важный фактор, оказывающий влияние на управление продажами.
8. Переформатирование гостиницы в класс выше / в класс ниже в рыночных реалиях.

Формы текущего контроля и промежуточной аттестации

В ходе реализации дисциплины Б1.В.ДВ.04.01 «Стратегия и тактика продаж в сфере гостеприимства» используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

– при проведении занятий лекционного типа:

при чтении лекций используется объяснительно-иллюстративный метод с элементами проблемного изложения учебной информации (монологической, диалогической или эвристической);

– при проведении занятий семинарского типа:

опрос, тестирование, эссе, практические задания;

- при проведении промежуточной аттестации:

защита итогового проекта.

Экзамен проводится в виде защиты итогового проекта.

Основная литература:

1. Дорман В.Н. Коммерческая организация: доходы и расходы, финансовый результат: учебное пособие для академического бакалавриата / В.Н. Дорман ; под научной редакцией Н.Р. Кельчевской. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 108 с. — (Университеты России). — ISBN 978-5-534-08386-6. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://www.biblio-online.ru/bcode/438110>
2. Восколович Н.А. Экономика, организация и управление общественным сектором: учебник и практикум для бакалавриата, специалитета и магистратуры / Н.А. Восколович, Е.Н. Жильцов, С.Д. Еникеева; под общей редакцией Н.А. Восколович. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 324 с. — (Бакалавр. Специалист. Магистр). — ISBN 978-5-534-05345-6. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://www.biblio-online.ru/bcode/432072>