



A.A. 2022/2023

<i>Titolo ciclo di seminari</i>	REVENUE MANAGEMENT
<i>Settore Scientifico disciplinare di riferimento</i>	P07 – ECONOMIA AZIENDALE P08 – MARKETING TURISTICO P08 – MARKETING DELLE DESTINAZIONI TURISTICHE
<i>Referente Cds EGA-EGST</i>	PROF. GIUSEPPE MELIS
<i>Docente</i>	Giorgio Moglioni
<i>Semestre nel quale viene impartito</i>	<u>Secondo semestre A.A. 2022/2023</u>
<i>Crediti assegnati</i>	3 CFU (18 ore)
<i>Giorni, Orari, Aula:</i>	Ciclo di 6 seminari ciascuno da 3 h, così organizzati: 1° seminario il (data 25.05.23; ore 10-13) 2° seminario il (data 25.05.23; ore 15-18) 3° seminario il (data 26.05.23; ore 10-13) 4° seminario il (data 26.05.23; ore 14-17) 5° seminario il (data 01.06.23; ore 10-13) 6° seminario il (data 01.06.23; ore 14-17)
<i>Prerequisiti</i>	Essere iscritti al terzo anno del Corso di Laurea in Economia e Gestione dei Servizi Turistici ed aver già superato l'esame di Economia Aziendale e di Marketing Turistico
<i>Obiettivi formativi</i>	Conoscenza delle tecniche più efficaci di Revenue Management. Apprendimento dei concetti base, delle strategie e delle applicazioni pratiche del Revenue.
<i>Contenuti</i>	1° seminario <ul style="list-style-type: none">• che cos'è il Revenue Management;• il competitive set, il mercato dinamico e la segmentazione della domanda;



	<p>2° seminario</p> <ul style="list-style-type: none">• strategie di Revenue: tariffa di partenza e dinamicizzazione del prezzo• creazione di un forecast; <p>3° seminario</p> <ul style="list-style-type: none">• gli strumenti indispensabili: pms, revenue management system, channel manager;• distribuzione e gestione delle OTA: i principali canali di vendita on line e le loro caratteristiche di funzionamento; <p>4° seminario</p> <ul style="list-style-type: none">• elementi di Revenue avanzato;• rpt e rpo (rifiuti per tariffa e rifiuti per occupazione), overbooking e oversale, spillage e spoilage, up-selling, down-selling, cross-selling; <p>5° seminario</p> <ul style="list-style-type: none">• vendite off line: gruppi, convenzioni e tour operator, vendita telefonica e walk in; <p>6° seminario</p> <ul style="list-style-type: none">• Revenue e web;• test finale
Metodo d'insegnamento	Lezioni frontali, esercitazioni in aula.
Verifiche dell'apprendimento / procedure di valutazione	Sarà valutato il livello di apprendimento attraverso la realizzazione di un esame finale scritto.
Lecture consigliate	Franco Grasso (2020), La Revenue economy, Hoepli. Franco Grasso (2012), Oltre il Revenue, Hoepli. Franco Grasso (2006), Il Revenue Management Alberghiero, Hoepli.
Altre informazioni	