



Facoltà di Scienze Economiche, Giuridiche e Politiche  
Dipartimento di Scienze economiche e aziendali  
**Corso di Laurea in Economia e Gestione Aziendale**  
Coordinatore: Prof. Patrizio Monfardini

<i>Titolo ciclo di seminari</i>	<b>REVENUE MANAGEMENT</b>
<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. 2023/2024</u>
<i>Crediti assegnati</i>	3 CFU (18 ore)
<i>Giorni, Orari, Aula:</i>	Ciclo di 6 seminari così organizzati: 6 marzo (pomeriggio), 7 marzo (mattina e pomeriggio), 8 marzo (mattina e pomeriggio)
<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"><li>• che cos'è il Revenue Management;</li><li>• il competitive set, il mercato dinamico e la segmentazione della domanda;</li></ul> 2° seminario <ul style="list-style-type: none"><li>• strategie di Revenue: tariffa di partenza e dinamicizzazione del prezzo</li><li>• creazione di un forecast;</li></ul> 3° seminario <ul style="list-style-type: none"><li>• gli strumenti indispensabili: pms, revenue management system, channel manager;</li><li>• distribuzione e gestione delle OTA: i principali canali di vendita on</li></ul>



	<p>line e le loro caratteristiche di funzionamento;</p> <p>4° seminario</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• elementi di Revenue avanzato;</li><li>• rpt e rpo (rifiuti per tariffa e rifiuti per occupazione), overbooking e oversale, spillage e spoilage, up-selling, down-selling, cross-selling;</li></ul> <p>5° seminario</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• vendite off line: gruppi, convenzioni e tour operator, vendita telefonica e walk in;</li><li>• Revenue e web;</li></ul> <p>6° seminario</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• test finale</li></ul>
<i>Metodo d'insegnamento</i>	Lezioni frontali, esercitazioni in aula.
<i>Verifiche dell'apprendimento / procedure di valutazione</i>	Sarà valutato il livello di apprendimento attraverso la realizzazione di un esame finale scritto.
<i>Lecture consigliate</i>	Franco Grasso (2020), La Revenue economy, Hoepli. Franco Grasso (2012), Oltre il Revenue, Hoepli. Franco Grasso (2006), Il Revenue Management Alberghiero, Hoepli.
<i>Altre informazioni</i>	Il riconoscimento dei CFU è subordinato alla frequenza di tutte le attività. Ai fini del riconoscimento dei CFU saranno consentite non più di 3 ore di assenza giustificate.