



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>	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; 2° seminario <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;• Revenue e web; <p>6° seminario</p> <ul style="list-style-type: none">• test finale
<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>	