

## Спецификација предмета за књигу предмета

<b>Студијски програм</b>		Економија и туризам	
<b>Изборно подручје (модул)</b>		Модул 4 - Хотелски менаџмент	
<b>Врста и ниво студија</b>		Основне струковне студије	
<b>Назив предмета</b>		Управљање приходима у хотелијерству	
<b>Наставник (за предавања)</b>		Миленковић Љ. Зоран	
<b>Наставник/сарадник (за вежбе)</b>		Торњански Ж. Александра	
<b>Наставник/сарадник (за ДОН)</b>			
<b>Број ЕСПБ</b>	5	<b>Статус предмета (обавезни/изборни)</b>	обавезни
<b>Услов</b>			
<b>Циљ предмета</b>	Циљ изучавања овог предмета је стицање теоријских знања која се односе на процес формирања продајних цена, али и практичних вештина и компетенција које се односе на максимизирање прихода у хотелско-туристичким предузећима (објектима) на основу презентованих и анализираних студија случајева, са посебним освртом на трошкове различитих услуга, тржишне сегменте и канале продаје, сезоналност пословања те перцепцију вредности услуга.		
<b>Исход предмета</b>	<p>Након положеног предмета студенти ће бити способни да:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- разумеју важност примене и предности увођења система управљања приходима у хотелијерству;</li> <li>- дефинишу и разумеју најзначајније стратешке алате управљања приходима у хотелу, као и основну разлику између стратешког и тактичког управљања;</li> <li>- разумеју све потребне претпоставке за имплементацију система управљања приходима - да знају одредити и лоцирати продајне цене појединим тржишним сегментима, како би се омогућило да се права услуга додели правом купцу по правој цени у право време што је и суштина система управљања/менаџмента приходима у хотелијерству.</li> <li>- науче поступак обрачуна цене коштања различитих тржишних сегмената и канала дистрибуције хотелско-туристичких предузећа (објеката).</li> <li>- буду у стању да формирају продајне цене за различите циљне групе потрошача/купаца, уважавајући трошковну компоненту и компоненту перцепције вредности од стране гостију;</li> <li>- израде извјештај о добити појединих профитних центара (места), који служе као основа за управљање приходима</li> </ul> <p>Осим развијања специфичних компетенција, студенти ће активним учествовањем у настави и у тимском решавању студија случајева бити у прилици да развијају способност аналитичког приступа, критичког размишљања и тимског рада.</p>		
<b>Садржај предмета</b>			
<b>Теоријска настава</b>	<p>Увод у управљање приходима: од традиционалних приступа формирању цена до савремених система управљања приходима, однос оптималног нето прихода и бруто оперативног профита; Економске основе система управљања приходима у хотелијерству и улога менаџера у систему управљања приходима; Развој интегративног оквира и структурни елементи система управљања приходима у хотелијерству; Процес управљања приходима у хотелијерству: циљеви, анализе, предвиђања, одлуке, имплементација и праћење; Тржишна сегментација, профилисање и таргетирање циљних тржишта; одређивање и избор информација потребних за реализацију процеса управљања приходима, Анализа управљања приходима: стратешка, тактична и оперативна (разликовање стратешког и тактичког управљања приходима); Управљање приходима по различитим местима (центрима настајања) прихода у хотелу; Однос система управљања приходима, етике и маркетинга односа.</p>		

<b>Практична настава (вежбе, ДОН, студијски истраживачки рад)</b>	Успостављање система мерења као основе за управљање приходима (стопа попуњености капацитета, ADR, Total RevPOR; RevPAR, GOPPAR, нето принос/профит и др.); Предвиђања тражње и пројекције пословања за потребе система управљања приходима; Процес креирања вредности у хотелијерству; Ценовни алати у процесу управљања приходима (стратегије за одређивање цена и ценовни модели); Неценовни алати у процесу управљања приходима (управљање капацитетима, пред-уговарање, пребукирање, контрола дужине остатка, мерење задовољства потрошача); комбиновани алати у процесу управљања приходима (избор и управљање каналима дистрибуције, оптимална алокација цене смештајне јединице);			
<b>Литература</b>				
1	Ivanov S. (2014) "Hotel Revenue Management: From Theory to Practice", Zangador, Varna			
2	Hayes K.D, Miller A. (2011) "Revenue Management for the Hospitality Industry", John Wiley and Sons, Hoboken, New Yersey (одабрана поглавља)			
3	Forgacs G. (2012) Revenue Management with Answer Sheet (AHLEI), American Hotel & Lodging Association,			
4	Kotler P., Bowen J.T., Maken, J.C., (2010): Marketing u hotelijerstvu, ugostiteljstvu i turizmu, 4. Izdanje, MATE, (одабрана поглавља)			
<b>Број часова активне наставе недељно током семестра/триместра/године</b>				
<b>Предавања</b>	<b>Вежбе</b>	<b>ДОН</b>	<b>Студијски истраживачки рад</b>	<b>Остали часови</b>
3	1			
<b>Методе извођења наставе</b>				
<b>Оцена знања (максимални број поена 100)</b>				
<b>Предиспитне обавезе:</b>	<b>поена</b>	<b>Завршни испит</b>		<b>поена</b>
<b>активност у току предавања</b>	10	<b>писмени испит</b>		
<b>практична настава</b>		<b>усмени испит</b>		55
<b>колоквијуми</b>	20			
<b>семинари</b>	15			