SCHEDA DELL'INSEGNAMENTO (SI)
REVENUE MANAGEMENT

SSD: ECONOMIA E GESTIONE DELLE IMPRESE (SECS-P/08)

DENOMINAZIONE DEL CORSO DI STUDIO: HOSPITALITY MANAGEMENT (P31)
ANNO ACCADEMICO 2025/2026

INFORMAZIONI GENERALI - DOCENTE

DOCENTE: DEL GAUDIO GIOVANNA
TELEFONO:
EMAIL: giovanna.delgaudio@unina.it

INFORMAZIONI GENERALI - ATTIVITÀ

INSEGNAMENTO INTEGRATO: NON PERTINENTE
MODULO: NON PERTINENTE
LINGUA DI EROGAZIONE DELL'INSEGNAMENTO: ITALIANO
CANALE:
ANNO DI CORSO: III
PERIODO DI SVOLGIMENTO: SEMESTRE I
CFU: 6

INSEGNAMENTI PROPEDEUTICI

nessuno

EVENTUALI PREREQUISITI

Il corso non prevede particolari prerequisiti.

OBIETTIVI FORMATIVI

Il corso si propone di fornire allo studente la conoscenza di strumenti e metodologie per l'applicazione della politica di pricing nelle strutture ricettive, al fine di pervenire ad una chiara visione di tutte le leve su cui poter agire per incrementare le vendite e far aumentare gli indici di occupazione di una struttura ricettiva. In particolare, il corso mira a far acquisire allo studente le attuali metodologie applicative del revenue management.

RISULTATI DI APPRENDIMENTO ATTESI (DESCRITTORI DI DUBLINO)

Conoscenza e capacità di comprensione
Lo studente deve dimostrare di conoscere e saper comprendere le problematiche relative alla determinazione del pricing alberghiero. Deve dimostrare di sapere elaborare argomentazioni concernenti i nessi tra segmentazione e pricing. Il percorso formativo intende fornire agli studenti le conoscenze e gli strumenti metodologici di base necessari per analizzare le politiche di determinazione del prezzo dell'hotel management e del food and beverage management

Capacità di applicare conoscenza e comprensione
Lo studente deve dimostrare di essere in grado di trarre le conseguenze di un insieme di informazioni per determinare le tariffe alberghiere, realizzare un piano strategico di pricing alberghiero. Il percorso formativo èorientato a trasmettere le capacità e gli strumenti metodologici e operativi necessari ad applicare concretamente le conoscenze di revenue management

PROGRAMMA-SYLLABUS

Caratteristiche del settore
Introduzione al Revenue Management Yield Management
Costruire una strategia di Revenue Management
Le fasi del pricing
I fattori che influenzano il prezzo
Il pricing strategico
Il pricing operativo
Gli indicatori di efficienza
La segmentazione della domanda
La massimizzazione dei ricavi
Il nesting e l'overbooking
Il revenue management nella divisione F&B

MATERIALE DIDATTICO

Libro di testo: 1st Edition Hospitality Revenue Management Concepts and Practices, Peter Szende, 2021

MODALITÀ DI SVOLGIMENTO DELL'INSEGNAMENTO-MODULO

prova scritta 70%
discussione di elaborato progettuale 30%

VERIFICA DI APPRENDIMENTO E CRITERI DI VALUTAZIONE

a) Modalità di esame

- [x] Scritto
- [ ] Orale
- [x] Discussione di elaborato progettuale

☐ Altro

In caso di prova scritta i quesiti sono

☑ A risposta multipla

☑ A risposta libera

☑ Esercizi numerici

b) Modalità di valutazione

domande a risposta multipla: punteggio di 1,5
per ogni risposta corretta domande a risposta libera: max 3 punti
per ogni risposta esercizio: max 5 punti
Tempo: 45 minuti.