

МИНОБРНАУКИ РОССИИ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего  
образования «Российский государственный университет туризма и сервиса»  
(ФГБОУ ВО «РГУТИС»)  
**Федеральный ресурсный центр подготовки кадров для индустрии  
туризма и гостеприимства**

УТВЕРЖДАЮ  
Директор Федерального ресурсного  
центра подготовки кадров для индустрии  
туризма и гостеприимства



А. Е. Тимкин  
(Ф. И. О.)

М.П. «30» 08 2024 г.

**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА –  
ПРОГРАММА ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ**

**ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ ДОХОДАМИ ГОСТИНИЦЫ**

Программа повышения квалификации разработана совместно  
с ООО «Трэвел Лайн Системс»

Московская область, 2024

**Разработчик:**

кандидат экономических наук, доцент Высшей школы туризма и гостеприимства «РГУТИС»



ПОДПИСЬ

Е. Е. Коновалова

**Руководитель программы:**

кандидат экономических наук, доцент Высшей школы туризма и гостеприимства «РГУТИС»



ПОДПИСЬ

Е. Е. Коновалова

**Согласовано:**

заместитель директора Федерального ресурсного центра подготовки кадров для индустрии туризма и гостеприимства



ПОДПИСЬ

И. В. Насикан

## **РЕЦЕНЗИЯ**

### **на дополнительную профессиональную программу – программу повышения квалификации «Ценообразование и управление доходами гостиницы»**

(руководитель – Елена Евгениевна Коновалова)

Современный гостиничный бизнес подвержен влиянию современных инновационных технологий, особенно в области продажи и маркетинга. Появилось большое количество онлайн и офлайн каналов дистрибуции гостиничных услуг, что усложняет задачи менеджеров по управлению доходами. Становится важным не только выбрать наименее затратные и наиболее эффективные каналы продаж, но и уметь гибко реагировать на изменения конъюнктуры рынка и внешней среды, адаптировать существующую стратегию и тактические планы ее реализации. Дополнительная профессиональная программа-программа повышения квалификации будет содействовать решению проблемы кадрового дефицита в области гибкого ценообразования и управления доходами гостиницы.

Представленная на рецензию дополнительная профессиональная программа-программа повышения квалификации разработана в полном соответствии с действующим законодательством в сфере образования и включает пять учебных разделов.

Раздел 1 «Основы управления доходами гостиницы» посвящен изучению понятия, целей, содержания, современных подходов в управлении доходами гостиницы; базовых принципов, ключевых показателей, стратегиям и методам управления доходами гостиницы, а также роли, обязанностей и ключевых компетенций revenue-менеджера.

Раздел 2 «Ценообразование как инструмент управления доходами гостиницы» предполагает изучение целей, методов и стратегий ценообразования в управлении доходами гостиницы; динамического ценообразования и тарифной политики гостиницы; рассматриваются успешные практики ценообразования в управлении доходами гостиницы.

Раздел 3 «Базовые подходы к управлению доходами гостиницы» дает слушателям знания об анализе рынка и управлении спросом; управлении бронированием и загрузкой номерного фонда, а также рассматривается практика успешного овербукинга; системном управлении продажами основных и дополнительных услуг и создании «продающей» команды; оптимизации доходов гостиницы.

Раздел 4 «Стратегическое планирование доходов гостиницы» предусматривает изучение бизнес-аналитики в управлении доходами

гостиницы; особенности формирования, оценки эффективности и корректировки стратегии управления доходами гостиницы.

Раздел 5 «Автоматизация продаж и управления доходами гостиницы» дает возможность слушателям узнать о цифровых сервисах в продвижении и управлении продажами, а также автоматизированных системах управления доходами гостиницы.

Программа реализуется в виде лекционных, практических занятий, практической подготовки с привлечением специалистов-практиков, самостоятельной работы слушателей.

Представленная дополнительная профессиональная программа-программа повышения квалификации ориентирована на: собственников гостиниц, управляющих (менеджеров), специалистов (маркетологов, бухгалтеров, revenue менеджеров), руководителей служб гостиницы (в том числе службы питания), предпринимателей и инвесторов; руководителей проектов в индустрии гостеприимства.

Выпускник дополнительной профессиональной программы-программы повышения квалификации будет обладать актуальными компетенциями в области ценообразования и управления доходами гостиницы.

Рецензент /ФИО, должность/ Генеральный директор ФГАУ «Оздоровительный комплекс «Киевская» УДА РФ	Подпись рецензента 
---	--

## **РЕЦЕНЗИЯ**

### **на дополнительную профессиональную программу – программу повышения квалификации «Ценообразование и управление доходами гостиницы»**

(руководитель – Елена Евгениевна Коновалова)

В последние несколько лет в российском гостиничном бизнесе происходят кардинальные изменения в трансформации сферы гостиничных услуг в современную индустрию гостеприимства. Это связано с постоянным внедрением инновационных технологий и повышением степени технической оснащенности гостиничных предприятий, формированием крупных гостиничных комплексов и сетей, обеспечивающих комплексное и клиентоориентированное обслуживание. Возрастает степень сложности как в управлении такими предприятиями, так и в управлении его доходами. Составленная дополнительная профессиональная программа-программа повышения квалификации призвана содействовать решению проблемы кадрового дефицита в области стратегий ценообразования и управления доходами гостиничного предприятия.

Представленная на оценку дополнительная профессиональная программа-программа повышения квалификации разработана в полном соответствии с действующим законодательством в сфере образования и включает пять учебных разделов.

Раздел 1 «Основы управления доходами гостиницы» посвящен изучению понятия, целей, содержания современных подходов в управлении доходами гостиницы; роли, обязанностей и ключевых компетенций revenue-менеджера; базовых принципов, ключевых показателей, стратегиям и методам управления доходами гостиницы.

Раздел 2 «Ценообразование как инструмент управления доходами гостиницы» предполагает изучение целей, методов и стратегий ценообразования в управлении доходами гостиницы; динамического ценообразования и тарифной политики гостиницы; успешной практики ценообразования в управлении доходами гостиницы.

Раздел 3 «Базовые подходы к управлению доходами гостиницы» дает слушателям знания об анализе рынка и управлении спросом; управлении бронированием и загрузкой номерного фонда, практике успешного овербукинга; системном управлении продажами основных и дополнительных услуг, создании «продающей» команды; оптимизации доходов гостиницы.

Раздел 4 «Стратегическое планирование доходов гостиницы» посвящен бизнес-аналитике в управлении доходами гостиницы; формированию, оценке эффективности и корректировке стратегии управления доходами гостиницы.

Раздел 5 «Автоматизация продаж и управления доходами гостиницы» дает возможность слушателям познакомиться с цифровыми сервисами в продвижении и управлении продажами, а также автоматизированными системами управления доходами гостиницы.

Программа реализуется в виде лекционных, практических занятий, практической подготовки с привлечением специалистов-практиков, самостоятельной работы слушателей.

Представленная дополнительная профессиональная программа-программа повышения квалификации ориентирована на: собственников гостиниц, управляющих (менеджеров), специалистов (маркетологов, бухгалтеров, revenue менеджеров), руководителей служб гостиницы (в том числе службы питания), предпринимателей и инвесторов; руководителей проектов в индустрии гостеприимства.

Выпускник дополнительной профессиональной программы-программы повышения квалификации будет обладать актуальными компетенциями в области ценообразования и управления доходами гостиницы.

Рецензент /ФИО, должность/

Подпись рецензента

Виноградова Марина Викторовна,  
директор Высшей школы бизнеса,  
менеджмента и права, профессор  
ФГБОУ ВО «РГУТИС», доктор  
экономических наук

Подпись Виноградовой М.В. заверено.  
И.о. первого проректора Чубикова И.Т.



## 1. Аннотация программы

**1.1. Цель освоения программы** – программа направлена на совершенствование и формирование новых компетенций в рамках имеющейся квалификации, необходимых для профессиональной деятельности в области ценообразования и управления доходами гостиницы.

**1.2. Требования к уровню подготовки поступающего на обучение:**

к освоению образовательной программы допускаются лица, имеющие высшее образование.

**1.3. Срок обучения:** 72 академических часа.

**1.4. Форма обучения:** очная с применением дистанционных образовательных технологий.

**1.5. Планируемые результаты освоения программы**

Перечень осваиваемых компетенций составлен с учетом требований профессионального стандарта «Руководитель/управляющий гостиничного комплекса/сети гостиниц» (утвержден приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 07.05.2015 № 282н) – ОТФ С (7 уровень квалификации)

Виды деятельности	Перечень профессиональных компетенций в рамках имеющейся квалификации, качественное изменение которых осуществляется в результате обучения	Знания	Умения	Практический опыт
<i>Деятельность по управлению доходами гостиницы</i>	ПК-1Способен использовать современные подходы и инструментарий стратегического планирования при управлении доходами гостиницы	– знать основу и современные подходы к управлению доходами гостиницы; – знать базовые принципы и ключевые показатели управления доходами гостиницы; – знать обязанности и ключевые компетенции Revenue-менеджера гостиницы; – знать стратегии и методы управления доходами гостиницы; – знать базовые	– уметь определять цели и задачи и использовать современные подходы к управлению доходами гостиницы; – уметь рассчитывать ключевые показатели управления доходами гостиницы; – уметь оценивать эффективность управления доходами гостиницы; – уметь анализировать конъюнктуру рынка гостиничных услуг; – уметь выстраивать эффективные каналы продаж гостиничных услуг; – уметь формиро-	– владеть навыками анализа современных подходов к управлению доходами гостиницы; – владеть навыками применения базовых принципов и ключевых показателей управления доходами гостиницы; – владеть навыками формирования стратегии и использования методов управления доходами гостиницы; – владеть навы-

		<p>подходы к управлению доходами гостиницы;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– знать инструменты и методы анализа рынка гостиничных услуг;</li> <li>– знать каналы продаж основных и дополнительных услуг гостиницы;</li> <li>– знать современные технологии автоматизации продаж и управления доходами гостиницы;</li> <li>– знать основной инструментарий стратегического планирования доходов гостиницы и оценки эффективности стратегий</li> </ul>	<p>вать стратегии управления доходами гостиницы и оценивать их эффективность;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– уметь осуществлять корректировку стратегии управления доходами гостиницы;</li> <li>– уметь использовать цифровые сервисы в продвижении и управлении продажами и автоматизированные системы управления доходами гостиницы</li> </ul>	<p>ками управления продажами основных и дополнительных услуг гостиницы;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– владеть навыками оптимизация доходов гостиницы;</li> <li>– владеть навыками разработки и оценки эффективности стратегий управления доходами гостиницы;</li> <li>– владеть навыками внедрения автоматизации продаж в управлении доходами гостиницы</li> </ul>
<p><i>Деятельность по ценообразованию в гостинице</i></p>	<p>ПК-2 Способен использовать инструменты динамического ценообразования в целях управления доходами гостиницы</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– знать цели и методы ценообразования;</li> <li>– знать специфику динамического ценообразования и виды тарифной политики гостиницы;</li> <li>– знать особенности выработки и реализации ценовых стратегий в гостиничном бизнесе</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– уметь рассчитывать цены на услуги гостиницы;</li> <li>– уметь формировать тарифы на услуги гостиницы;</li> <li>– уметь анализировать успешные практики ценообразования в управлении доходами гостиницы</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– владеть навыками внедрения динамического ценообразования в гостинице;</li> <li>– владеть навыками использования современных стратегий и успешных практик ценообразования в управлении доходами гостиницы</li> </ul>

## 2. Учебный план

№ п/п	Перечень разделов (модулей)	Трудоемкость, час	Контактная работа, час.			СРС, час
			Лек- ции	Практи- ческие занятия	<i>в том числе</i>	
					<i>в форме практиче- ской подго- товки</i>	
<b>1.</b>	<b>Основы управления доходами гостиницы</b>	<b>12</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>6</b>	<b>6</b>
1.1.	Понятие, цели, содержание, современные подходы в управлении доходами гостиницы	2	1	-	1	1
1.2.	Revenue-менеджер гостиницы: роль, обязанности и ключевые компетенции	2	1	-	1	1
1.3.	Базовые принципы управления доходами гостиницы	2	1	-	1	1
1.4.	Ключевые показатели управления доходами гостиницы	2	1	-	1	1
1.5.	Стратегии и методы управления доходами гостиницы	4	-	2	2	2
<b>2.</b>	<b>Ценообразование как инструмент управления доходами гостиницы</b>	<b>18</b>	<b>2</b>	<b>8</b>	<b>10</b>	<b>8</b>
2.1.	Цели, методы и стратегии ценообразования в управлении доходами гостиницы	6	2	-	2	4
2.2.	Динамическое ценообразование и тарифная политика гостиницы	8	-	4	4	4
2.3.	Успешные практики ценообразования в управлении доходами гостиницы	4	-	4	4	-
<b>3.</b>	<b>Базовые подходы к управлению доходами гостиницы</b>	<b>18</b>	<b>2</b>	<b>6</b>	<b>8</b>	<b>10</b>
3.1.	Анализ рынка и управление спросом	6	2	-	2	4
3.2.	Управление бронированием и загрузкой номерного фонда. Практика успешного овербукинга	4	-	2	2	2
3.3.	Системное управление продажами основных и дополнительных услуг. Создание «продающей» команды.	4	-	2	2	2
3.4.	Оптимизация доходов гостиницы	4	-	2	2	2
<b>4.</b>	<b>Стратегическое планирование доходов гостиницы</b>	<b>16</b>	<b>2</b>	<b>6</b>	<b>8</b>	<b>8</b>
4.1.	Бизнес-аналитика в управлении доходами гостиницы	6	2	-	2	4
4.2.	Формирование стратегии управления доходами гостиницы	4	-	2	2	2
4.3.	Оценка эффективности управления доходами гостиницы	4	-	2	2	2
4.4.	Корректировка стратегии управления доходами гостиницы	2	-	2	2	-
<b>5.</b>	<b>Автоматизация продаж и управления доходами гостиницы</b>	<b>8</b>	<b>-</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>4</b>

5.1.	Цифровые сервисы в продвижении и управлении продажами	4	-	2	2	2
5.2.	Автоматизированные системы управления доходами гостиницы	4	-	2	2	2
<b>Итоговая аттестация</b>		в форме зачета				
<b>Итого</b>		<b>72</b>	<b>10</b>	<b>26</b>	<b>36</b>	<b>36</b>

### 3. Календарный учебный график

УЗ ДОТ – учебные занятия с применением дистанционных образовательных технологий

СРС – самостоятельная работа слушателей

ИА – итоговая аттестация

<b>Период обучения – 5 недель</b>				
<b>1 неделя</b>	<b>2 неделя</b>	<b>3 неделя</b>	<b>4 неделя</b>	<b>5 неделя</b>
УЗ ДОТ, СРС	УЗ ДОТ, СРС	УЗ ДОТ, СРС	УЗ ДОТ, СРС	УЗ ДОТ, СРС, ИА

## 4. Рабочие программы

### ***Раздел 1. Основы управления доходами гостиницы***

**Тема 1.1.** Понятие, цели, содержание, современные подходы в управлении доходами гостиницы (1 ч – лекции в форме практической подготовки, 1 ч – самостоятельная работа слушателя).

**Тема 1.2.** Revenue-менеджер гостиницы: роль, обязанности и ключевые компетенции (1 ч – лекции в форме практической подготовки, 1 ч – самостоятельная работа слушателя).

**Тема 1.3.** Базовые принципы управления доходами гостиницы (1 ч – лекции в форме практической подготовки, 1 ч – самостоятельная работа слушателя).

**Тема 1.4.** Ключевые показатели управления доходами гостиницы (1 ч – лекции в форме практической подготовки, 1 ч – самостоятельная работа слушателя).

**Тема 1.5.** Стратегии и методы управления доходами гостиницы (2 ч – практические занятия в форме практической подготовки, 2 ч – самостоятельная работа слушателя).

### ***Раздел 2. Ценообразование как инструмент управления доходами гостиницы***

**Тема 2.1.** Цели, методы и стратегии ценообразования в управлении доходами гостиницы (2 ч – лекции в форме практической подготовки, 4 ч – самостоятельная работа слушателя).

**Тема 2.2.** Динамическое ценообразование и тарифная политика гостиницы (4 ч – практические занятия в форме практической подготовки, 4 ч – самостоятельная работа слушателя).

**Тема 2.3.** Успешные практики ценообразования в управлении доходами гостиницы (4 ч – практические занятия в форме практической подготовки).

### ***Раздел 3. Базовые подходы к управлению доходами гостиницы***

**Тема 3.1.** Анализ рынка и управление спросом (2 ч – лекции в форме практической подготовки, 4 ч – самостоятельная работа слушателя).

**Тема 3.2.** Управление бронированием и загрузкой номерного фонда. Практика успешного овербукинга (2 ч – практические занятия в форме практической подготовки, 2 ч – самостоятельная работа слушателя).

**Тема 3.3.** Системное управление продажами основных и дополнительных услуг. Создание «продающей» команды (2 ч – практические занятия в форме практической подготовки, 2 ч – самостоятельная работа слушателя).

**Тема 3.4.** Оптимизация доходов гостиницы (2 ч – практические занятия в форме практической подготовки, 2 ч – самостоятельная работа слушателя).

### ***Раздел 4. Стратегическое планирование доходов гостиницы***

**Тема 4.1.** Бизнес-аналитика в управлении доходами гостиницы (2 ч – лекции в форме практической подготовки, 4 ч – самостоятельная работа слушателя).

**Тема 4.2.** Формирование стратегии управления доходами гостиницы (2 ч – практические занятия в форме практической подготовки, 2 ч – самостоятельная работа слушателя).

**Тема 4.3.** Оценка эффективности управления доходами гостиницы (2 ч – практические занятия в форме практической подготовки, 2 ч – самостоятельная работа слушателя).

**Тема 4.4.** Корректировка стратегии управления доходами гостиницы (2 ч – практические занятия в форме практической подготовки).

**Раздел 5. Автоматизация продаж и управления доходами гостиницы**

**Тема 5.1.** Цифровые сервисы в продвижении и управлении продажами (2 ч – практические занятия в форме практической подготовки, 2 ч – самостоятельная работа слушателя).

**Тема 5.2.** Автоматизированные системы управления доходами гостиницы (2 ч – практические занятия в форме практической подготовки, 2 ч – самостоятельная работа слушателя).

### **5. Формы аттестации и оценочные материалы**

Форма итоговой аттестации – зачет, включающий в себя выполнение и сдачу слушателем образовательной программы в письменной форме задания «Разработка проблемной ситуации». Зачет охватывает все компетенции, сформированные в результате освоения программы:

ПК-1 Способен использовать современные подходы и инструментарий стратегического планирования при управлении доходами гостиницы;

ПК-2 Способен использовать инструменты динамического ценообразования в целях управления доходами гостиницы.

*Структура задания и требования к его выполнению:*

1. Сформулируйте одну из наиболее значимых проблем, характерных для изучаемой в рамках образовательной программы сферы деятельности/вида туризма (на примере отдельного предприятия или отрасли в целом на региональном или национальном уровне).

2. Используя знания, умения, навыки, компетенции, полученные, в рамках изученного курса, предложите меры по разрешению сформулированной проблемы (не менее трех).

3. Укажите, какие знания, умения, навыки, компетенции, приобретенные вами в процессе изучения курса, помогли вам выполнить это задание и/или являются наиболее ценными для вашей профессиональной деятельности (не менее трех).

*Критерии оценки задания:*

<i>Вопрос</i>	<i>Ожидаемый результат</i>
1. Сформулируйте одну из наиболее значимых проблем, характерных для изучаемой в рамках образовательной программы сферы деятельности/вида туризма (на примере отдельного предприятия или отрасли в целом	Сформулирована одна из наиболее значимых проблем, характерных для изучаемой в рамках образовательной программы, сферы деятельно-

на региональном или национальном уровне)	сти/вида туризма
2. Предложите меры по разрешению сформулированной проблемы (не менее трех)	Предложено не менее трех мер по разрешению сформулированной проблемы
3. Укажите, какие знания, умения, навыки, компетенции, приобретенные вами в процессе изучения курса, помогли вам выполнить это задание и/или являются наиболее ценными для вашей профессиональной деятельности (не менее трех)	Указаны не менее трех приобретенных слушателем в процессе изучения курса знаний, умений, навыков, компетенций

Зачет считается сданным (получена оценка «зачтено»), если слушатель ответил не менее чем на два вопроса задания.

*Требования к оформлению и предоставлению задания:*

Задания выполняется в печатном виде в редакторе Microsoft Word, шрифт Times New Roman, 14 кегль, интервал 1,0.

Объем работы: 1 стр. формата А4.

В начале работы указываются Ф. И. О., телефон, e-mail, сфера деятельности и должность слушателя.

*Содержание выполненного задания оформляется в виде таблицы:*

<i>Вопрос</i>	<i>Ответ</i>
1. Сформулируйте одну из наиболее значимых проблем, характерных для изучаемой в рамках образовательной программы сферы деятельности/вида туризма (на примере отдельного предприятия или отрасли в целом на региональном или национальном уровне)	
2. Используя знания, умения, навыки, компетенции, полученные в рамках изученного курса, предложите меры по разрешению сформулированной проблемы (не менее трех)	
3. Укажите, какие приобретенные вами в процессе изучения курса знания, умения, навыки, компетенции, помогли вам выполнить это задание и/или являются наиболее ценными для вашей профессиональной деятельности (не менее трех)	

Выполненное задание подписывается слушателем и загружается в личный кабинет слушателя в виде качественной сканированной копии в формате PDF или качественного изображения (JPEG) .jpe .jpeg .jpg.

Оценка за выполненное задание выставляется руководителем программы и публикуется в личном кабинете слушателя.

## 6. Организационно-педагогические условия реализации

### 6.1. Материально-технические условия

Материально-технические условия программы формируют среду, обеспечивающую освоение обучающимися образовательной программы.

Вид учебного занятия	Материально-технические условия
Учебные занятия с применением дистанционных образовательных технологий	Доступ педагогических работников и обучающихся к цифровой платформе обучения РГУТИС, ЭВМ с операционной системой, монитором или интегрированным экраном, аудиоколонками и (или) наушниками, доступом в сеть Интернет, браузером, мультимедийным программным обеспечением, веб-камерой, микрофоном, офисным программным пакетом, программами для работы с документами с расширением .pdf. Дополнительно для организаторов необходимы студия для видеозаписи занятий и проведения онлайн-занятий, программное обеспечение для создания онлайн-конференций, записи видео и потокового вещания, видеоредактор.
Самостоятельная работа слушателей	доступ к цифровой платформе обучения РГУТИС, ЭВМ с операционной системой, монитором или интегрированным экраном, аудиоколонками и (или) наушниками, доступом в сеть Интернет, браузером, мультимедийным программным обеспечением, офисным пакетом, программами для работы с документами с расширением .pdf.

### 6.2. Учебно-методическое и информационное обеспечение программы

В число учебно-методических материалов программы включены: рабочая тетрадь, содержащая учебные материалы для самостоятельной работы слушателей, список рекомендуемой литературы и перечень информационных источников (является неотъемлемой частью программы повышения квалификации).

#### Список источников и рекомендуемой литературы:

1. Бай Т. В. Гостиничный менеджмент. Управление гостиничным предприятием: монография / Т. В. Бай. – М.: Русайнс, 2023. – 165 с.
2. Баумгартен Л. В. Маркетинг гостиничного предприятия: практикум / Л. В. Баумгартен. – М.: Вузовский учебник; ИНФРА-М, 2024. – 216 с.

3. Гареев Р. Р. Управление доходами гостиничных предприятий: учебное пособие / Р. Р. Гареев, А. В. Романюк, Е. А. Блинова. – М.: Русайнс, 2024. – 156 с.
4. Косолапов А. Б. Технологии продаж в индустрии туризма и гостеприимства: учебник / А. Б. Косолапов. – М.: КноРус, 2023. – 326 с.
5. Малых Н. И. Экономика гостиничного предприятия : учебное пособие / Н. И. Малых, Н. Г. Можаяева. – М.: Форум; ИНФРА-М, 2024. – 320 с.
6. Организация бронирования и продаж гостиничного продукта: учебное пособие / О. В. Пасько, К. С. Горяинов, Е. Ю. Никольская [и др.] // под ред. О. В. Пасько. – М.: КноРус, 2024. – 187 с.
7. Никольская Е. Ю. Аналитика гостиничного рынка: учебное пособие / Е. Ю. Никольская, С. В. Данильченко, Д. В. Галкин. – М.: Русайнс, 2024. – 220 с.
8. Платов А. В. Маркетинговые коммуникации: учебник / А. В. Платов, И. А. Новичкова. – М.: КноРус, 2024. – 230 с.
9. Тарасенко Э. В. Управление доходами и ценообразованием на гостиничном предприятии: учебное пособие / Э. В. Тарасенко, А. В. Романюк. – М.: Русайнс, 2024. – 189 с.
10. Чередниченко Ю. П. Управление доходами гостиничных предприятий: учебник / Ю. П. Чередниченко. – М.: КноРус, 2024. – 149 с.
11. Чередниченко Ю. П. Организация и контроль текущей деятельности сотрудников службы бронирования и продаж гостиничного продукта: учебник / Ю. П. Чередниченко. – М.: КноРус, 2024. – 186 с.
12. Шумакова Е. В. Информационные технологии в гостиничном бизнесе: учебное пособие / Е. В. Шумакова. – М.: КноРус, 2025. – 183 с.

### **6.3. Кадровые условия**

Реализация программы обеспечивается преподавателями и преподавателями-практиками, имеющими высшее образование, специальную подготовку по использованию ДОТ в учебном процессе, систематически занимающимися научной и (или) научно-методической деятельностью и (или) профессиональной деятельностью по профилю преподаваемых тем, а также владеющие навыками интерактивной работы. Условием допуска к участию в программе является наличие у преподавателя-практика практического опыта в преподаваемой дисциплине и методических разработок, а также владение активными формами и методами обучения.

## Сведения о кадровом составе

Ф. И. О. преподавателя	Образование, вуз, специальность, квалификация	Место работы, должность Основное/дополнительное место работы	Ученая степень, ученое (почетное) звание	Стаж работы в области профессиональной деятельности	Стаж научно-педагогической работы		Наименование преподаваемой темы
					Всего	В том числе по преподаваемой дисциплине (модулю)	
Шмыголь Екатерина Владимировна	Московский государственный открытый университет имени В. С. Черномырдина, 2013 г, специальность «Математические методы в экономике», квалификация «Экономист-математик»	ИП Шмыголь Е.В. Основатель и руководитель компании «EasyRevenue»	нет	15	1	1	1.1. Понятие, цели, содержание, современные подходы в управлении доходами гостиницы; 1.2. Revenue-менеджер гостиницы: роль, обязанности и ключевые компетенции; 1.3. Базовые принципы управления доходами гостиницы; 1.4. Ключевые показатели управления доходами гостиницы; 1.5. Стратегии и методы управления доходами гостиницы
Абрамов Андрей Игоревич	Университет «Туран», 2005 г., специальность «Сервис», квалификация «Менеджер гостиничного и ресторанного дела»; Университет «Туран», 2007 г., специальность «Менеджмент», квалификация «Экономист (академическая степень магистр)»	ООО "МЕЖДУНАРОДНЫЙ ДЕЛОВОЙ ЦЕНТР «ШЕРЕМЕТЬЕВО», Генеральный менеджер. Аппарат управления / Основатель компании «ABR Hospitality» Генеральный менеджер кластера отелей	нет	20	4	4	2.1. Цели, методы и стратегии ценообразования в управлении доходами гостиницы; 2.2. Динамическое ценообразование и тарифная политика гостиницы; 2.3. Успешные практики ценообразования в управлении доходами гостиницы; 3.1. Анализ рынка и управление спросом; 3.2. Управление бронированием и загрузкой номерного фонда. Практика успешного овербукинга; 3.3. Системное управление продажами основных и дополнительных услуг. Создание «продающей» команды; 3.4. Оптимизация доходов гостиницы
Скупская	Российский государственный университет туризма и сервиса	ООО УК "СОФРИНО-СТАР" Генеральный директор	нет	5	-	-	2.2. Динамическое ценообразование

Елена Валерьевна	ственный университет туризма и сервиса, 2019 г., высшее образование-бакалавриат по направлению «Гостиничное дело», квалификация «Бакалавр»	ПАРК", менеджер по управлению доходами. Отдел продаж.					вание и тарифная политика гостиницы; 2.3. Успешные практики ценообразования в управлении доходами гостиницы
Безбородова Ксения Андреевна	Балтийский государственный технический университет «Военмех» им. Д.Ф. Устинова, 2009 г., специальность «Политология», квалификация «Политолог»; Университет при Межпарламентской ассамблее ЕврАзЭС», 2024 г., профессиональная переподготовка, право ведения профессиональной деятельности в сфере «Организация и управление гостиничным бизнесом»	ООО «Бронирование гостиниц» («Островок» – агрегатор онлайн бронирований). Руководитель команды СЗФО и Беларуси по развитию бизнеса. Отдел по работе с отелями.	нет	16	4	4	4.1. Бизнес-аналитика в управлении доходами гостиницы; 4.2. Формирование стратегии управления доходами гостиницы; 4.3. Оценка эффективности управления доходами гостиницы; 4.4. Корректировка стратегии управления доходами гостиницы
Тимохов Федор Дмитриевич	Московский институт Стали и Сплавов, (МИ-СИС), 2006, высшее образование-бакалавриат, по направлению «Электроника и микроэлектроника», степень бакалавра техники и технологии	ООО Трэвел Лайн Системс Менеджер по продвижению продукта департамента продаж	нет	14	3	3	5.1. Цифровые сервисы в продвижении и управлении продажами; 5.2. Автоматизированные системы управления доходами гостиницы