

МИНОБРАЗОВАНИЯ 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.)

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 «Киевлянка» 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) в соответствии с обобщенной трудовой функцией С (7 уровень квалификации), а также протокола заседания с работодателями № 2 от 20.08.2024 года в соответствии с запросами рынка труда отрасли (ДПК-1).

Виды профессиональной деятельности и трудовые функции

Профессиональный стандарт / справочник квалификационных требований	Виды профессиональной деятельности	Обобщенная трудовая функция / функциональные обязанности (уровень квалификации)	Трудовая функция
Руководитель/управляющий гостиничного комплекса/сети гостиниц	Управление гостиничным комплексом и иными средствами размещения	С. Стратегическое управление развитием гостиничного комплекса (уровень квалификации 7)	С/01.7 Анализ и оценка деятельности гостиничного комплекс С/02.7 Разработка и реализация стратегии развития гостиничного комплекса

Профессиональные компетенции в соответствии с видами деятельности

Иды деятельности	Перечень профессиональных компетенций в рамках имеющейся квалификации, качественное изменение которых осуществляется в результате обучения	Знания	Умения	Практический опыт
Управление гостиничным комплексом и иными средствами размещения	ПК-1Способен использовать современные подходы и инструментарий стратегического планирования при управлении доходами гостиницы	– знать основу и современные подходы к управлению доходами гостиницы, ключевые компетенции Revenue-менеджера гостиницы	– уметь определять цели и задачи и использовать современные подходы к управлению доходами гостиницы	– владеть способами применения современных подходов к управлению доходами гостиницы и формирования стратегии управления продажами основных и дополнительных услуг гостиницы на основе анализа конъюнктуру рынка гостиничных услуг, оценки эффективности выбранной стратегии
		– знать базовые принципы и ключевые показатели управления доходами гостиницы	– уметь рассчитывать ключевые показатели управления доходами гостиницы	
		– знать стратегии и методы управления доходами гостиницы	– уметь оценивать эффективность управления доходами гостиницы	
		– знать инструменты и методы анализа рынка гостиничных услуг	– уметь анализировать конъюнктуру рынка гостиничных услуг	
		– знать основной инструментарий стратегического планирования доходов гостиницы и оценки эффективности стратегий	– уметь формировать стратегии управления доходами гостиницы, оценивать их эффективность и осуществлять корректировку	

Иды деятельности	Перечень профессиональных компетенций в рамках имеющейся квалификации, качественное изменение которых осуществляется в результате обучения	Знания	Умения	Практический опыт
		– знать каналы продаж основных и дополнительных услуг гостиницы	– уметь выстраивать эффективные каналы продаж гостиничных услуг	– владеть навыками оптимизации доходов гостиницы с использованием различных каналов продаж, в том числе с применением автоматизации продаж в управлении доходами гостиницы
		– знать современные технологии автоматизации продаж и управления доходами гостиницы	– уметь использовать цифровые сервисы в продвижении и управлении продажами и автоматизированные системы управления доходами гостиницы	
	ДПК-1 Способен использовать инструменты динамического ценообразования в целях управления доходами гостиницы	– знать цели и методы ценообразования	– уметь рассчитывать цены на услуги гостиницы	– владеть навыками внедрения динамического ценообразования в гостинице на основе анализа успешных практик и использования современных стратегий ценообразования в управлении доходами гостиницы
		– знать особенности выработки и реализации ценовых стратегий в гостиничном бизнесе	– уметь анализировать успешные практики ценообразования в управлении доходами гостиницы	
		– знать специфику динамического ценообразования и виды тарифной политики гостиницы	– уметь формировать тарифы на услуги гостиницы	

2. Учебный план

№ п/п	Перечень разделов (модулей)	Трудоемкость, час	Контактная работа, час.			СРС, час
			Лекц ии	Практиче ские занятия	<i>в том числе</i>	
					<i>в форме практическо й подготовки</i>	
1.	Основы управления доходами гостиницы	12	4	2	6	6
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
2.	Ценообразование как инструмент управления доходами гостиницы	18	2	8	10	8
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	-
3.	Базовые подходы к управлению доходами гостиницы	18	2	6	8	10
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
4.	Стратегическое планирование доходов гостиницы	16	2	6	8	8
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	-
5.	Автоматизация продаж и управления доходами гостиницы	8	-	4	4	4

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

3. Календарный учебный график

УЗ ДОТ – учебные занятия с применением дистанционных образовательных технологий

СРС – самостоятельная работа слушателей

ИА – итоговая аттестация

Период обучения – 5 недель				
1 неделя	2 неделя	3 неделя	4 неделя	5 неделя
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 – СРС).

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

Тема 1.3. Базовые принципы управления доходами гостиницы (1 ч – лекции в форме практической подготовки, 1 ч – СРС).

Тема 1.4. Ключевые показатели управления доходами гостиницы (1 ч – лекции в форме практической подготовки, 1 ч – СРС).

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

Практическая подготовка проводится в образовательной организации работодателями с целью освоения и совершенствования профессиональных компетенций, связанных с видом профессиональной деятельности.

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 – СРС).

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

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 – СРС).

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

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

Тема 3.4. Оптимизация доходов гостиницы (2 ч – практические занятия в форме практической подготовки, 2 ч – СРС).

Раздел 4. Стратегическое планирование доходов гостиницы

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

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

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

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

Практическая подготовка проводится в образовательной организации работодателями с целью освоения и усовершенствования профессиональных компетенций, связанных с видом профессиональной деятельности.

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 – СРС).

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

Практическая подготовка проводится в образовательной организации работодателями с целью освоения и усовершенствования профессиональных компетенций, связанных с видом профессиональной деятельности.

Практико-ориентированные задания для самостоятельной работы приведены в учебной тетради для самостоятельной работы 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;

ДПК-1 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 на региональном или национальном уровне)	Сформулирована одна из наиболее значимых проблем, характерных для изучаемой в рамках образовательной программы, сферы деятельности/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, аудиокolonками 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, аудиокolonками 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 ведущими преподавателями и научными работниками университета, других образовательных организаций, а также ведущими специалистами - представителями работодателей или их объединений в соответствующей области профессиональной деятельности, имеющими высшее образование.

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»

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)	
							команды; 3.4. Оптимизация доходов гостиницы
Скрупская Елена Валерьевна	Российский государственный университет туризма и сервиса, 2019 г., высшее образование-бакалавриат по направлению «Гостиничное дело», квалификация «Бакалавр»	ООО УК "СОФРИНО-ПАРК", менеджер по управлению доходами. Отдел продаж.	нет	5	-	-	2.2. Динамическое ценообразование 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

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)	
Тимохов Федор Дмитриевич	Московский институт Стали и Сплавов, (МИСИС), 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