



EMNEBESKRIVELSE
SAR2100 Sales and Revenue Management I
Studieløpsemne

1. Grad	Bachelor i Hotelledelse (BAH2)
2. Semester	3.semester
3. Studiepoeng	7,5 stp
4. Emneansvarlig	Høyskolelærer Henning Friberg
5. Antall timer	36 timer
6. Læringsutbytte	<p>Kunnskap Studenten skal etter endt emne ha kunnskap om hvilke inntektsmuligheter riktig bruk av Revenue Management gir. Salgsprosessene og markedsføringen i reiselivsbransjen påvirkes av praktiseringen av Revenue Management og studentene skal kunne se sammenhengene mellom disse kompetanseområdene. Studentene skal ha kunnskap om hvordan Revenue Management fungerer i en reiselivsorganisasjon samt hvilke arbeidsoppgaver, myndighet og ansvarsområder stillingen som Revenue Manager innebærer.</p> <p>Ferdigheter Studenten skal etter endt emne kunne redegjøre for Revenue Management på et strategisk nivå og kunne bidra faglig ved implementering av Revenue Management i en reiselivsbedrift. Studenten skal kunne benytte verktøyet EasyRMS i arbeidet med å utarbeide prognoser og omsetningsbudsjetter for en reiselivsbedrift.</p> <p>Generell kompetanse Studenten skal etter endt emne forstå hva Revenue Management er og hvordan samspillet mellom ulike fagområder som drift, salg og markedsføring er avgjørende for å sikre tilfredsstillende utbytte av Revenue Management. Studenten skal kunne gjøre rede for etiske prinsipper som påvirker utførelsen av Revenue Management og ha kunnskap om hvordan fagområdet påvirker kunders tilfredshet og lojalitet til reiselivsprodukter og tjenester.</p>
7. Innhold	Revenue Management I gir innsikt og forståelse i hva Revenue Management er og hvordan dette kan praktiseres i reiselivsnæringen. Emnet tar for seg grunnprinsippene i faget og forutsetningene for at Revenue Management skal kunne benyttes. Revenue Management benyttes som verktøy for optimering av inntekter. I emnet introduseres og benyttes et online

	<p>styringsverktøy for Revenue Management i reiselivsnæringen, EasyRMS</p> <p>Revenue Management omhandler:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Revenue Management prinsipper og modeller • Organisering av Revenue Management avdelingen. • Ansvars- og myndighetsområder til Revenue Manager • Implementering av Revenue Management • Case studier fra hotell og reiselivsbransjen • Kvantitetsbasert Revenue Management • Kapasitetskontroll, modeller og metoder • Strategisk prising, teori og modeller • Dynamisk prising • Kundens adferdsmønstre og respons. Markedsrespons i forhold til innføringen av Revenue Management • Kundens innvendinger – priselastisitet
8. Gjennomføring	Den timeplanlagte undervisningen legges opp med forelesninger og diskusjoner i klassen. Studentene skal gjennomføre en prosjektoppgave som også presenteres i klassen.
9. Samfunns-/ næringslivkontakt	Revenue Managers for to av Skandinavias største hotellkjeder. Disse er relevante fagressurser fra reiselivsbransjen og vil bidra som eksterne foredragsholdere underveis i faget.
10. Vurdering	En hjemmeeksamen i form av prosjektoppgaver som teller 40 % av karakteren i emnet. Prosjektoppgavene gjennomføres i grupper på inntil tre studenter. Alle hjelpemidler tillatt. Slutteksamen som er individuell 3 timers skriftlig eksamen teller 60 % av karakteren i emnet. Hjelpemidler ikke tillatt.
11. Pensumlitteratur ¹	<p>Ingold, Anthony, Una McMahon-Beattie og Ian Yeoman. 2000. <i>Yield management: Strategies for the service industries</i>. 2. utg. London: Thomson Learning. ISBN: 9780826448255. Sider: 345. Pris: ca 639,-</p> <p>Tranter, Kimberly A., Trevor Stuart-Hill og Juston Parker. 2009. <i>Introduction to revenue management for the hospitality industry: Principles and practices for the real world</i>. Upper Saddle River, N.J.: Pearson Prentice Hall. ISBN: 9780131885899. Sider: 335. Pris: 549,-</p>
12. Anbefalt litteratur	Jobber, David og Geoff Lancaster. 2012. <i>Selling and sales management</i> . 9. utg. Essex: Pearson Education. ISBN: 9780273720652.

¹ Med forbehold om prisendringer

	<p>Nagle, Thomas T., John E. Hogan og Joseph Zale. 2011. <i>The strategy and tactics of pricing: A guide to growing more profitably</i>. 5. utg. New Jersey: Pearson Education, Inc. ISBN: 9780132546133.</p>
--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------