



EMNEBESKRIVELSE
SAR2100 Sales and Revenue Management I
Studieløpsemne

1. Grad	Bachelor i Hotelledelse (BAH2)
2. Semester	3.semester
3. Studiepoeng	7,5
4. Emneansvarlig	Høyskolelærer Henning Friberg
5. Antall timer	36 timer
6. Læringsutbytte	<p>Kunnskap</p> <p>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</p> <p>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</p> <p>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</p>

	<p>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	<p>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 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	<p>Den timeplanlagte undervisningen legges opp med forelesninger og diskusjoner i klassen. Studentene skal gjennomføre en prosjektoppgave som også presenteres i klassen.</p>
9. Samfunns-/ næringslivkontakt	<p>Revenue Managers for to av Skandinavias største hotellkjeder. Disse er relevante fagressurser fra reiselivsbransjen og vil bidra som eksterne foredragsholdere underveis i faget.</p>
10. Vurdering	<p>En deleksamen i form av prosjektoppgaver som teller 40 % av karakteren i emnet. Prosjektoppgavene gjennomføres i grupper på</p>

	<p>inntil tre studenter.</p> <p>Slutteksamen som er individuell skriftlig eksamen teller 60 % av karakteren i emnet. Hjelpemidler er ikke tillatt.</p>
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	<p>Jobber, David og Geoff Lancaster. 2009. <i>Selling and sales management</i>. 8. utg. Essex: Pearson Education. ISBN: 9780273720652.</p> <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>

¹ Med forbehold om prisendringer