

Код та назва дисципліни українською мовою / назва дисципліни англійською мовою	2-J2-04 Управління продажами в готельно-ресторанному бізнесі / Salesmanagement in the hotel and restaurant business
Рекомендується для галузі знань (спеціальності, освітньої програми)	Для усіх галузей знань
Кафедра (зазначати повну назву кафедри)	Туристичного бізнесу та гостинності
П.І.П. НПП (за можливості)	канд. екон. наук Ставицька А.В.
Рівень ВО	другий (магістерський)
Курс, семестр (в якому буде викладатись)	Будь-який курс, будь-який семестр
Мова викладання	Українська
Пререквізити (передумови вивчення дисципліни)	базові знання: основні поняття та терміни
Чому це цікаво/треба вивчати	Вивчати дану дисципліну цікаво і практично важливо, оскільки вона дає можливість зрозуміти, як перетворювати сервіс на прибуток, будувати ефективні комунікації з гостями та підвищувати конкурентоспроможність закладу. Дисципліна тісно пов'язана з реальним бізнесом — ви вивчаєте як продавати ефективніше, не знижуючи якість сервісу. Здобувачі знайомляться з техніками персональних продажів, крос-продажів, апселінгу, а також з особливостями роботи з VIP-клієнтами. Також здобувачі опановують основи цінової політики, прогнозування попиту, управління каналами збуту, що напряму впливає на рентабельність готелів і ресторанів.
Перелік тем з дисципліни	Тема 1. Сутність і значення продажів у готельно-ресторанному бізнесі. Тема 2. Типи продажів у готелях та ресторанах. Тема 3. Поведінка споживача та мотивація до покупки послуг. Тема 4. Стратегії ціноутворення та управління доходами. Тема 5. Організація системи продажів у готельно-ресторанному закладі. Тема 6. Реклама та просування в продажах готельних і ресторанних послуг. Тема 7. Аналіз ефективності продажів та прогнозування попиту. Тема 8. Міжнародний досвід управління продажами в гостинності.
Як можна користуватися набутими знаннями і уміннями (компетентності)	Здатність використання інноваційних управлінських моделей для побудови бізнес-процесів готельно-ресторанного бізнесу, що функціонує в Україні; створювати пакет необхідних послуг для клієнтів при організації заходів з продажів різного характеру. Застосування креативного підходу, оскільки управління продажами передбачає нестандартні рішення, творчий

	підхід до просування послуг, адаптацію до змін і сезонності.
Очікувані результати навчання	Фахівці зі знанням продажів мають високу вартість на ринку праці. Вони можуть працювати не лише в готелях і ресторанах, а й у туроператорів, курортів, івент-компаній, круїзних ліній. Ви знатиме специфіку організації процесу продажу готельних та ресторанних послуг; вмітимете формувати ефективну стратегію продажів, ефективно комунікувати з клієнтами, розробляти інструменти підвищення прибутковості, знаходити рішення у кризових ситуаціях, адаптувати продажі до ринкових коливань.
Інформаційне забезпечення	Навчально-методичний комплекс дисципліни; навчально-методичні та наукові джерела; відкрита інформація з джерел інтернет; довідкові матеріали.
Види навчальних занять (лекції, практичні, семінарські, лабораторні заняття тощо)	Лекції, практичні заняття з використанням інформаційно-комунікаційних технологій
Вид семестрового контролю	Диференційний залік
Максимальна кількість здобувачів на семестр	Без обмежень