

Ano Letivo 2019-20

Unidade Curricular GESTÃO DE RECEITA (REVENUE MANAGEMENT EM HOTELARIA)

Cursos DIREÇÃO E GESTÃO HOTELEIRA (2.º Ciclo)
HOTELARIA E FUNÇÃO COMERCIAL
RAMO HOTELARIA E FUNÇÃO COMERCIAL

Unidade Orgânica Escola Superior de Gestão, Hotelaria e Turismo

Código da Unidade Curricular 16991009

Área Científica CIÊNCIAS EMPRESARIAIS

Sigla

Línguas de Aprendizagem Português

Modalidade de ensino Presencial

Docente Responsável Paula Guerreiro Martins

DOCENTE	TIPO DE AULA	TURMAS	TOTAL HORAS DE CONTACTO (*)
Henrique José Gonçalves Henriques	OT; TP	TP1; OT1	30TP; 5OT

* Para turmas lecionadas conjuntamente, apenas é contabilizada a carga horária de uma delas.

ANO	PERÍODO DE FUNCIONAMENTO*	HORAS DE CONTACTO	HORAS TOTAIS DE TRABALHO	ECTS
1º	S2	30TP; 5OT	140	5

* A-Anual; S-Semestral; Q-Quadrimestral; T-Trimestral

Precedências

Sem precedências

Conhecimentos Prévios recomendados

Base consolidada de gestão hoteleira ou gestão de operações hoteleiras, das suas dinâmicas e preferencialmente com noções de contabilidade geral e análise financeira.

Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências)

No final da unidade curricular espera-se que os mestrandos sejam capazes de:

- Compreender a estrutura e dinâmica do negócio hoteleiro, com relevo para o setor dos alojamentos;
- Entender como as variações de mercado e financeiras devem ser tidas em consideração para melhor explorar as oportunidades de negócio que permitam alcançar os objetivos financeiros da organização garantindo a sua sustentabilidade e longividade;
- Conceber e operacionalizar ações enquadradas na teoria consolidada do revenue management, integradas nos objetivos estratégicos das unidades de negócio onde desenvolverem actividades profissionais;
- Contribuir para a inovação e mudança de paradigma relativamente à acentuada dependência do alojamento turístico relativamente a outros agentes económicos, nomeadamente os que operam na distribuição/intermediação;
- Contribuir para a inovação e mudança de paradigma relativamente às práticas tradicionais de análise de mercado para definição de preço.

Conteúdos programáticos

- A filosofia do Revenue Management adaptada à indústria hoteleira e de como pode auxiliar na gestão das receitas de um inventário caracterizado por intangibilidade, inseparabilidade, variabilidade e perecibilidade como o disponível diariamente nos hotéis;
- Análise de fatores endógenos e exógenos que afetam a gestão diária do inventário de alojamento;
- O Revenue Management analisado de forma transversal à organização hoteleira;
- Análise de fontes de informação (rácios, indicadores, histórico, projecções) que permitam apreeçoar e otimizar o valor real do cliente e o valor percebido pelo cliente.
- Modelos de cálculo do preço do alojamento
- Implementação, desenvolvimento e controlo de estratégia de Revenue Management
- Exercícios com casos práticos e modelos em folha de cálculo.

Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular

Os conteúdos programáticos desta UC pretendem dar aos estudantes um conjunto de ferramentas que lhes permitam ser críticos relativamente aos vários processos que decorrem das análises de gestão de receitas.

Metodologias de ensino (avaliação incluída)

Aulas teóricas, intercaladas com casos práticos. Ao longo da unidade curricular serão tratados em sala de aula os diversos tópicos relacionados com a gestão da performance no contexto prático das operações de gestão hoteleira, a exploração de modelos com vista à capacitação para tomadas de decisão, o que se conseguirá através da exposição e discussão de casos e dinâmicas de grupo.

Avaliação: A avaliação é composta por uma ou duas componentes, a escolher por cada aluno.

1. Componente de Avaliação por Frequência (peso 100%)
2. Dispensa de exame: CAF $\geq$ 10 valores
3. Na época de exame de época normal, de recurso, especial de conclusão ou de melhoria de classificação, o resultado do exame

corresponde a 100% da nota da UC.

Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular

Esta UC visa capacitar os estudantes para poderem avaliar in loco determinados processos derivados da gestão da receita. Por este motivo serão utilizados diversos estudos de caso, discussões em sala de aula e sempre que possível algumas palestras com elementos do trade.

O trabalho de investigação aplicado será uma mais valia para colocar em prática os ensinamentos apreendidos.

Bibliografia principal

American Hotel & Lodging Association (2006). Revenue Management. A Technology Primer, 2 and Ed., S.L.: AH&LA.

António, N.; Ribeiro, C.; Serra, F. e Afonso, C. (2013). Aplicação de um modelo de gestão de receitas: estudo de caso numa unidade hoteleira do Algarve. Em Henriques, C.; Monteiro, I.; Serra, F.; Santos, J. e Águas P. (eds.), Inovação e Qualidade na Hotelaria. Faro: UAlg/ESGHT. pp. 173-192.

Rutherford, G; O. Fallon, J. (2007), Hotel Management and Operations. 4th Ed. John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey. ISBN-13: 978-0471-47065-6.

Serra, F. (2013). Estratégias de negócio: os conceitos de Yield e de Revenue Management e a sua aplicação às operações hoteleiras. Em Henriques, C.; Monteiro, I.; Serra, F.; Santos, J. e Águas P. (eds.), Inovação e Qualidade na Hotelaria. Faro: UAlg, ESGHT, pp. 161-172.

Yeoman, I.; McMahon-Beattie, U. (2011), (ed.). Revenue management: a practical pricing perspective. New York: PALGRAVE MACMILLAN.

Academic Year 2019-20

Course unit REVENUE MANAGEMENT IN HOSPITALITY

Courses HOSPITALITY MANAGEMENT AND ADMINISTRATION
HOTELARIA E FUNÇÃO COMERCIAL
BRANCH HOSPITALITY AND COMMERCIAL FUNCTION

Faculty / School SCHOOL OF MANAGEMENT, HOSPITALITY AND TOURISM

Main Scientific Area CIÊNCIAS EMPRESARIAIS

Acronym

Language of instruction Português

Teaching/Learning modality Presential

Coordinating teacher Paula Guerreiro Martins

Teaching staff	Type	Classes	Hours (*)
Henrique José Gonçalves Henriques	OT; TP	TP1; OT1	30TP; 5OT

* For classes taught jointly, it is only accounted the workload of one.

Contact hours

T	TP	PL	TC	S	E	OT	O	Total
0	30	0	0	0	0	5	0	140

T - Theoretical; TP - Theoretical and practical ; PL - Practical and laboratorial; TC - Field Work; S - Seminar; E - Training; OT - Tutorial; O - Other

Pre-requisites

no pre-requisites

Prior knowledge and skills

Hotel management consolidated basis or hotel operations management, its dynamics and preferably with general notions of accounting and financial analysis.

The students intended learning outcomes (knowledge, skills and competences)

At the end of the curricular unit it is expected that the masters are able to:

- Understand the structure and dynamics of the hotel business, with emphasis on the accommodation area;
- Understand how market and financial variations should be taken into account in order to better exploit the business opportunities that allow the organization to achieve its financial objectives, ensuring sustainability and longevity;
- Design and operationalize actions within the consolidated theory of revenue management, integrated in the strategic objectives of the business units where they develop professional activities;
- Contribute to innovation and paradigm change in relation to the marked dependency of tourist accommodation on other economic agents, particularly those operating in distribution / intermediation;
- Contribute to innovation and paradigm shift over traditional practices of market analysis for pricing.

Syllabus

- The philosophy of Revenue Management adapted to the hotel industry and how it can assist in the management of revenues of an inventory characterized by intangibility, inseparability, variability and perishability as daily available in hotels;
- Analysis of endogenous and exogenous factors that affect the daily management of accommodation inventory;
- The Revenue Management analyzed in a transversal way to the hotel organization;
- Analysis of sources of information (ratios, indicators, history, projections) that allow the optimization and optimize the real value of the client and the value perceived by the client.
- Calculation Models of price accommodation
- Revenue Management strategy: Implementation, development and control
- Case studies and spreadsheet models exercises

Demonstration of the syllabus coherence with the curricular unit's learning objectives

This UC program contents intend to give the students a set of tools that allow them to be critical regarding the various processes that derive from the analysis of revenue management.

Teaching methodologies (including evaluation)

1. Frequency Assessment Component FAC (100%)
2. Dismissed from the exam: FAC ≥ 10 values
3. Exams (1st call; 2nd call; special call or grade improvement) - 100% of the classification in the CU

Demonstration of the coherence between the teaching methodologies and the learning outcomes

The individual/group work pretends to help students to understand the dynamics and put in action some of the considerations of the programme.

Main Bibliography

American Hotel & Lodging Association (2006). Revenue Management. A Technology Primer, 2nd Ed., S.L.: AH&LA.

António, N.; Ribeiro, C.; Serra, F. e Afonso, C. (2013). Aplicação de um modelo de gestão de receitas: estudo de caso numa unidade hoteleira do Algarve. Em Henriques, C.; Monteiro, I.; Serra, F.; Santos, J. e Águas P. (eds.), Inovação e Qualidade na Hotelaria. Faro: UAlg/ESGHT. pp. 173-192.

Rutherford, G; O. Fallon, J. (2007), Hotel Management and Operations. 4thEd. John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey. ISBN-13: 978-0471-47065-6.

Serra, F. (2013). Estratégias de negócio: os conceitos de Yield e de Revenue Management e a sua aplicação às operações hoteleiras. Em Henriques, C.; Monteiro, I.; Serra, F.; Santos, J. e Águas P. (eds.), Inovação e Qualidade na Hotelaria. Faro: UAlg, ESGHT, pp. 161-172.

Yeoman, I.; McMahon-Beattie, U. (2011), (ed.). Revenue management: a practical pricing perspective. New York: PALGRAVE MACMILLAN.