Università degli Studi di Roma "Tor Vergata"

Facsimile Scheda Insegnamento

Mod. Scheda Insegnamento v. 1.1

Docente responsabile dell'insegnamento/attività formativa

Nome	Riccardo
Cognome	Cocco

Denominazione insegnamento/attività formativa

Italiano	Gestione delle entrate
Inglese	Revenue Management

Informazioni insegnamento/attività formativa

A.A. 2026/2027 ○ L ◉ LM ○ LM CU

CdS	TOURISM STRATEGY, CULTURAL HERITAGE AND MADE IN ITALY
Codice	804002451
Canale	unico
CFU	6
Lingua	Inglese

Docente del modulo didattico (compilare solo per attività formative articolate in moduli)

Nome	
Cognome	

Denominazione modulo didattico (compilare solo per attività formative articolate in moduli)

Italiano	
Inglese	

Obiettivi formativi e risultati di apprendimento attesi

Italiano	OBIETTIVI FORMATIVI: siano capaci di utilizzare le tecniche base di Revenue Management. CONOSCENZA E CAPACITÀ DI COMPRENSIONE: siano capaci di riconoscere le conoscenze acquisite con lo studio della materia al fine di poterle comprendere nella loro applicazione in Aziende reali. CAPACITÀ DI APPLICARE CONOSCENZA E COMPRENSIONE: siano capaci di applicare le conoscenze acquisite utilizzandole in contesti nuovi ed improvvisi. AUTONOMIA DI GIUDIZIO: siano in grado di valutare il proprio grado di apprendimento e al fine di poter integrare le proprie conoscenze. ABILITÀ COMUNICATIVE: siano in grado di poter argomentare le decisioni prese, in base
Inglese	LEARNING OUTCOMES: being able to use the basic Revenue Management techniques. KNOWLEDGE AND UNDERSTANDING: being able to recognize the knowledge acquired through the study of the discipline in order to be able to understand it in its application in the real Companies. APPLYING KNOWLEDGE AND UNDERSTANDING: being able to apply the acquired knowledge by using them in new and sudden contexts. MAKING JUDGEMENTS: being able to assess their own learning level in order to be able to integrate their knowledge. COMMUNICATION SKILLS: being able to to argue the decisions made, based on the information gathered, to their colleagues and superiors.

Prerequisiti

Italiano	- Conoscenza di calcoli matematici basici; - Conoscenza della lingua inglese in lettura, in esposizione ed in comprensione; - Parlare in pubblico; - Presentazione in pubblico; - Lavoro di gruppo.
Inglese	- Knowledge of basic mathematical calculations; - Knowledge of English in reading, talking and understanding; - Public speaking; - Public presentation; - Team work.

Programma

Italiano	- Cenni storici del Revenue Management (3 ore) - Campi di applicazione della disciplina (1 ora) - Cosa non è il Revenue Management (3 ore) - Creazione del valore (5 ore) - Indicatori nel Revenue Management (3 ore) - Canali di distribuzione e relativo funzionamento (2 ore) - Filtri della domanda e loro applicazione (2 ore) - Costing (1 ora) - Forecasting (2 ore) - Budgeting (2 ore)
Inglese	- Brief history of Revenue Management (3 hours) - Fields of application of the discipline (1 hour) - What is not Revenue Management (3 hours) - Value creation (5 hours) - KPI in Revenue Management (3 hours) - Distribution channels and their operation flow (2 hours - Demand filters and their application (2 hours) - Costing (1 hour) - Forecasting (2 hours) - Budgeting (2 hours)

Modalità di valutazione

- ☐ Prova scritta
- ☒ Prova orale
- ☒ Valutazione in itinere
- ☐ Valutazione di progetto
- ☐ Valutazione di tirocinio
- ☐ Prova pratica
- ☐ Prova di laboratorio

Descrizione delle modalità e dei criteri di verifica dell'apprendimento

Italiano	Le tematiche indicate nel programma verranno discusse in uno scambio continuo con i discenti che forniranno immediato riscontro di apprendimento o necessità di approfondimento. Unitamente a quanto appena descritto, laddove possibile (discenti plurilingue), verranno adottate tecniche di insegnamento basate sul role-play che prevede il passaggio da una lingua all'altra nel dialogo con l'altra parte. Verranno erogati inoltre esercizi pratici e propedeutici all'apprendimento della materia. L' esame valuta la preparazione complessiva dello studente, in aderenza ai descrittori di Dublino, come segue: conoscenza acquisita (quantità e qualità) in relazione agli argomenti del programma e consequenzialità del ragionamento; capacità di applicare tali conoscenze e di integrare le conoscenze delle diverse parti del programma, includendo anche le
Inglese	The themes indicated in the program will be discussed in a continuous exchange with the students who will provide immediate feedback on learning or the need for further study. Together with what has just been described, where possible (multilingual students), teaching techniques based on role-play will be adopted which involves switching from one language to another in dialogue with the other party. Practical and preparatory exercises for learning the discipline will also be provided. The exam assesses the student's overall preparation, in adherence to the Dublin descriptors, as follows: knowledge acquired (quantity and quality) in relation to the topics of the program and consequentiality of reasoning; ability to apply this knowledge and to integrate the knowledge of the different parts of the program, also including knowledge

Testi adottati

Italiano	Materiale didattico redatto dal docente (testi word, presentazioni power point e video). Testo di riferimento "Il Revenue Management sul Windsurf" di Riccardo Cocco.
Inglese	Teaching material written by the teacher (word texts, power point presentations and videos). Reference text: "Revenue Management on Windsurf" by Riccardo Cocco.

Bibliografia di riferimento

Italiano	- Revenue Management, P.D. Locane ISBN 9788875472207 - Revenue Management, D. Zatta ISBN 9788820338633 - Le basi del pricing, D. Zatta ISBN 9788820343538 - Il Marketing secondo Kotler, P. Kotler ISBN 9788871879741 - Revenue Management in Hotel, P. Desinano ISBN 9788879922678 - Il Management dell'Impresa Alberghiera, L. Di Pietro ISBN 9788820372996
Inglese	- Revenue Management, P.D. Locane ISBN 9788875472207 - Revenue Management, D. Zatta ISBN 9788820338633 - Le basi del pricing, D. Zatta ISBN 9788820343538 - Il Marketing secondo Kotler, P. Kotler ISBN 9788871879741 - Revenue Management in Hotel, P. Desinano ISBN 9788879922678 - Il Management dell'Impresa Alberghiera, L. Di Pietro ISBN 9788820372996

Modalità di svolgimento

- [x] Modalità in presenza
- [ ] Modalità a distanza

Descrizione della modalità di svolgimento e metodi didattici adottati

Italiano	Le modalità di svolgimento sono molteplici: frontali, esercitazioni pratiche, role play, pratiche su sistemi informatici in rete, lavoro di gruppo, possibili esperienze esterne.
Inglese	The teaching methods are multiple: frontal, practical exercises, role play, practices on networked computer systems, group work, possible external experiences.

Modalità di frequenza

- ○ Frequenza facoltativa
- ◉ Frequenza obbligatoria

Descrizione della modalità di frequenza

Italiano	La frequenza è obbligatoria e registrata, con un massimo di assenze del 15% del totale del periodo formativo.
Inglese	Attendance is compulsory and recorded, with a maximum of 15% absences of the total training period.