

Jérémy Jata

Formateur Chez The Originals Academy

En quelques mots, qui êtes-vous et quel a été votre parcours jusqu'à aujourd'hui ?

Je m'appelle Jérémy Jata. Je suis formateur consultant depuis 4 ans au sein d'Axioncom et j'interviens régulièrement pour The Originals Academy. J'ai un parcours un peu atypique puisque j'ai commencé mes études dans le Génie Civil avant de me réorienter vers l'hôtellerie-restauration. J'ai suivi une Mise à Niveau et obtenu un BTS option art de la table. J'ai eu la chance durant mes stages de rencontrer mon futur gérant qui m'a embauché dès la sortie du lycée comme responsable de la restauration. Puis, j'ai évolué comme assistant de direction et directeur d'hôtel durant près de 7ans.

Quels sont vos domaines de prédilection chez The Originals Academy ?

Je suis spécialisé dans la partie Revenue Management et distribution des ventes. Sans oublier la partie vendre en réception qui a un lien étroit avec le Yield finalement. Je suis expert aussi sur la Business Box. J'ai eu la chance de parcourir la France avec The Originals lors du changement de marque et du changement de Channel Manager. On va dire que je le connais « presque » par cœur.

Comment se passe concrètement votre formation « Yield » ?

Toujours dans la bonne humeur.

Plus sérieusement, tout dépend du type de formation : « intra » ou « inter ».

L'avantage de la formation en « intra », c'est que je m'adapte à 300% sur l'établissement.

Evidemment, il y a toujours une partie théorique pour comprendre l'intérêt du Yield, et surtout pour comprendre comment activer les différents leviers d'optimisation. Mais l'avantage, c'est que lorsque je repars de l'hôtel, leur politique et stratégie tarifaire est faite.

En « inter », c'est plus généraliste. Il y a toujours une partie théorique évidemment, et surtout à la fin un exercice qui permet de comprendre les étapes qu'ils devront suivre pour mettre leur stratégie en place.

Mais dans les deux cas, je m'adapte toujours aux personnes qui sont avec moi. J'essaie de leur donner pleins d'astuces « d'ancien directeur ». Le Yield, c'est une question d'organisation, pas de temps.

Selon vous, quel est la place du Yield et de la stratégie tarifaire dans l'après « covid » ?

C'est encore plus important car il faut se réinventer - ce qui n'est pas inutile, bien au contraire 😊

Le Yield, ce n'est pas seulement une histoire de tarifs qui augmentent ou qui baissent. C'est aussi avoir une visibilité web parfaite, des photos à jour, des réceptionnistes formés, des outils en places, etc...

Loin sont ceux qui pensent que le Yield ce n'est qu'une question de prix.

Un conseil à donner à nos hôteliers ?

Prenez un peu de recul de temps en temps sur votre hôtel. Levez la tête du guidon et voyez où vous en êtes. Parfois, on pense faire de bonnes choses, avoir des équipes parfaites, et puis on se rend compte qu'il y a un grain de sable dans le rouage.

Suivez les actualités de l'hôtellerie, et surtout formez-vous et formez vos équipes. Le monde de l'hôtellerie évolue tous les jours, et nos clients aussi.

L'avenir de l'hôtellerie en 3 mots ?

Demander à un formateur de ne dire que 3 mots, c'est difficile. Mais je vais jouer le jeu, alors je dirais :

Vert – Expérience - Humanisation

Merci Jérémy pour cette interview.

Les prochaines dates de formation en inter ;

- Les 25 et 26 octobre à Nantes

- Les 15 et 16 novembre à Lyon

- Les 25 et 26 novembre sur Paris

Toutes les formations Yield management sont également dispensées en intra.

Pour plus de renseignement, contactez Carine Karneev :

✉ academy@theoriginalshotels.com

☎ 01 44 84 44 07