

## RÉALISATION

### Durée :

2 jours soit 14 heures

### Format et participants :

2 à 12 participants  
Inter/Intra en présentiel

### Prérequis :

Maîtrise de la langue  
française  
Maîtrise de l'outil  
informatique

### Matériels ou équipements nécessaires :

Ordinateur  
Stylo & carnet  
Wifi performant

### Méthodes pédagogiques :

Supports visuels avec  
animation et projection  
vidéo, exposé théorique,  
formation des  
problématiques, définition  
d'une méthodologie  
opérationnelle, mise en  
situation, présentation de  
supports sur Excel

### Modalités d'évaluation :

**En début de formation :** Test  
de niveau sous forme de  
QCM

**En cours de formation :**  
Exercices en situation

**En fin de formation :** Test  
d'évaluation sous forme de  
QCM

### Prix :

À partir de 1300€ par jour en  
intra et à partir de 175€ par  
jour et par personne en inter

## CONTACT :

THE ORIGINALS ACADEMY

TEL : 01 44 84 44 07

academy@theoriginalshotels.com

## PILOTER SA STRATÉGIE DE RM - NIVEAU 2

### Pour optimiser son TrevPar

#### Public :

Gérant, Directeur, Assistant de direction, Chef de réception,,  
Réceptionniste, Equipe commerciale, Nouvel Hôtelier, et toutes  
personnes ayant suivi la formation Revenue Management niveau 1

#### Objectifs :

Piloter le quotidien (outils, organisation, process)  
Gérer sa distribution directe et indirecte  
Etablir des prévisions  
Evaluer ses résultats

#### Programme :

##### Anticiper pour performer

Appréhender les étapes incontournables  
Anticiper pour performer : la chasse "au gaspillage"  
Apprendre à faire des choix : les 6 "C"  
Evaluer les risques de cannibalisation et de dilution

##### Piloter son Yield au quotidien

Mettre en place l'organisation en interne  
Maîtriser sa communication côté équipes et client  
Gérer son positionnement tarifaire  
Calcul du coût de remplacement  
Gérer son inventaire  
Intégrer la notion de TrevPAR et revenus annexes  
Les ventes additionnelles : Upsell et crossell  
Revenue Integrity et sécurisation des réservations. Notion de "Bad  
bookings"  
Suivre ses montées en charge en Revenue  
Animer ses revenus meeting

##### Gérer sa distribution directe et indirecte

Favoriser la distribution et vente directe : méthode ROPP  
Connaître et savoir utiliser les outils des partenaires de distribution  
Optimiser son mix grâce aux restrictions : quotas, MLOS, CTA

##### Etablir des prévisions

Comment utiliser la data historique et prospective ?  
Quelle méthode de prévision utiliser ?  
Intégrer la gestion des nos-shows , options et annulations dans votre  
stratégie  
Anticiper une stratégie quotidienne à 360

##### Evaluer ses résultats

Identifier ses indicateurs avancés de mesure de la performance  
Mix-apporteur, mix-client, revenue / jour, revenu / catégorie ...

Sas IDÉHOTEL - N° Siret 513 613 703 00026

22, rue Maurice Grimaud - 75018 Paris

Déclaration d'activité enregistrée sous le N°11 75 46542 75 auprès du pret de la  
région Ile de France