

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