

RÉALISATION

Durée :

2 jours - 14 heures

Format :

Présentiel ou visio

Prérequis :

Etre en activité dans un établissement de restauration ou d'hôtellerie-restauration. Avoir des notions de base de gestion et approvisionnement.

Méthodes pédagogiques :

Une alternance des différentes méthodes inductive, active, expositive, coopérative, réflexive est réalisée lors des animations de séquences de formation

Modalités d'évaluation :

Avant : recueil des besoins, questionnaire d'auto-positionnement & quiz d'évaluation des connaissances

Pendant : évaluations formatives, mises en pratique, quiz interactifs

Après : questionnaire d'auto-positionnement & quiz d'évaluation des connaissances & questionnaire de satisfaction

Prix :

En intra :

à partir de 1200€HT par jour

En inter présentiel :

à partir de 259€HT par jour

En inter visio* :

à partir de 119€HT par jour

*Equipements ou matériels requis :
Ordinateur avec caméra, micro, casque audio,
connexion stable, salle calme.

CONTACT :

THE ORIGINALS ACADEMY

TEL : 01 44 84 44 07

academy@theoriginalshotels.com

OPTIMISER SES REVENUS AVEC LE YIELD MANAGEMENT

Public :

Gérants, directeurs, adjoints, chef de réception, assistants de direction, équipes commerciales, hôteliers souhaitant comprendre et appliquer les leviers du Revenue Management..

Objectifs :

- **Comprendre** les principes fondamentaux du Revenue Management (historique, définitions, enjeux et leviers).
- **Identifier** les bons indicateurs de performance (RevPAR, TRevPAR, NRevPAR) et savoir les interpréter.
- **Analyser** leur écosystème commercial : segmentation, concurrence, canaux de distribution.
- **Construire** une architecture tarifaire cohérente avec leur positionnement.
- **Mettre en oeuvre** une stratégie de yield dynamique et définir des scénarios de vente adaptés aux segments.
- **Créer et piloter** un planning tarifaire en lien avec la demande et les prévisions.
- **Instaurer** une culture Yield Management au sein de leur équipe et communiquer efficacement sur la politique tarifaire.
- **Suivre et ajuster** les performances pour améliorer la rentabilité globale.

Programme :

Comprendre les bases du Revenue Management

- Découvrir les origines et le rôle du Revenue Management.
- Comprendre les indicateurs fondamentaux : TO, PM, RevPAR, TRevPAR, NRevPAR.
- Identifier les leviers d'action pour maximiser le chiffre d'affaires.

Définir son écosystème RM

- Cartographier les canaux de distribution et comprendre leurs interactions.
- Identifier la concurrence et les segments clients prioritaires.
- Diagnostiquer la position tarifaire de son établissement.

Construire son architecture tarifaire

- Concevoir une structure tarifaire claire et cohérente.
- Comprendre les principes de la cale tarifaire et de l'open pricing.
- Définir les conditions générales de vente associées à chaque tarif.

Etablir une stratégie et ses scénarios de vente

- Définir les jours types et les segments de vente.
- Construire des scénarios de yield selon la saisonnalité et la demande.
- Identifier les leviers d'optimisation : MLOS; allotements, channel management.

Mettre en place et piloter un planning tarifaire

- Elaboration un planning tarifaire dynamique.
- Analyser les prévisions de demande et ajuster les prix en conséquence.
- Intégrer la saisonnalité, les événements et les contraintes d'inventaire.

Conclusion et plan d'action individuel

- Synthétiser les acquis et identifier ses leviers prioritaires.
- Formaliser un plan d'action concret à 3 mois.
- Evaluer les progrès réalisés pendant la formation.

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