

The **ORIGINALS** **ACADEMY**

YIELD MANAGEMENT 1

*Public : Tout(e) collaborateur/trice en charge du RM
de son hôtel (réception, réservations et gérant (e))*

Prérequis obligatoire :

- Notions d'Excel
- Maîtrise de la langue française

Matériels ou équipements nécessaires :

- Ordinateur portable
- Stylo, carnet
- Wifi (si à distance ou en intra)
- Accès au PMS et/ou channel manager

FORMACODE : 42627^E

Objectifs pédagogiques :

- Préparer son entreprise aux techniques du Yield Management (Organisation, matériels, documents ...)
- Améliorer le rendement des chambres
- Mettre en œuvre une stratégie commerciale adaptée (Tarifs, Règles de ventes, Gestion prescripteurs, Promotions ...)
- Optimiser la gestion des canaux de distribution
- Instaurer des instruments de mesure, de contrôle et de prévisions
- Préparer son argumentaire de vente
- Dynamiser ses ventes

Méthodes pédagogiques :

- Supports visuels avec animation en projection vidéo
- Exposés théoriques
- Formulation des problématiques
- Définition d'une méthodologie opérationnelle
- Mise en pratique des apports sur la base de mise en situation
- Présentation de support 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

PROGRAMME DE FORMATION

Maîtriser les constituants du Yield Management

- L'origine, la définition et les principes du Yield Management
- Les instruments de mesure (RevPAR, TRevPAR), les outils de gestion indispensables
- Lien entre Yield Management et Commercialisation

L'impact du Digital dans la stratégie Yield d'un hôtel

- Connaître les nouveaux comportements d'achat du consommateur : motivations et parcours
- Evolution de la cartographie des acteurs en fonction du canal choisi et de ses marchés cible
- L'Offre et le Prix, incontournables d'une vitrine web réussie (site internet, partenaires ...)
- La mutation du marché BtoB avec le développement du Digital
- Les Metasearch

Identifier les étapes à franchir

- Instaurer une culture Yield au sein de l'équipe
- Définir une segmentation clientèle optimale
- Créer une structure de prix à géométrie variable pour « vendre mieux ».
- Analyser sa demande globale et son environnement concurrentiel
- Prévoir son occupation
- Définir sa stratégie tarifaire et de vente

PROGRAMME DE FORMATION

Mieux Vendre

- Initier une stratégie différenciante entre le Web Direct et Indirect pour développer les ventes directes (Channel Management)
- Gérer la montée en puissance des coûts de distribution
- La Valorisation de son Offre
- L'optimisation des Jours « contraints »
- La pertinence des Offres commerciales : éviter la dilution tarifaire
- La formation des équipes de Réception à la vente : règles et consignes

Mettre en œuvre l'organisation du système en interne

- Comment communiquer le bon produit, le bon tarif, au bon client et au bon moment ?
- Définir les responsabilités : l'équipe Yield
- Apprendre à gérer son remplissage : le suivi de la montée en charge
- Communiquer au Personnel et au Client : Argumentaire, affichage, consignes
- Mettre en place les documents opérationnels : le Planning Tarifaire, les Règles de Ventes, les Affaires perdues

MODALITES D'INSCRIPTION

* Nous vous conseillons d'être dans un endroit calme, qui vous permettra de suivre dans les meilleures conditions votre formation

Formations INTER à distance ou en présentiel

De 10 à 12 participants
2 jours (14h) de formation
A partir de 350 € HT/ jour/ personne

Formations INTRA à distance ou en présentiel

De 2 à 12 participants
2 jours (14h) de formation
A partir de 1200 € HT/ jour

Tous nos formateurs sont recrutés via un processus qualité précis.

CONTACTEZ-NOUS

academy@theoriginalshotels.com
+33 (0)1 44 84 44 07

NOS RÉSEAUX SOCIAUX



#APPRENEZORIGINAL