

## 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

## REVENUE MANAGEMENT : KEZAKO

### Pour vendre mieux

#### Public :

Gérant, Directeur, Assistant de direction, Chef de réception,,  
Réceptionniste, Equipe commerciale, Nouvel Hôtelier

#### Objectifs :

Connaître les constituants et indicateurs RM,  
Définir son éco-système RM,  
Construire son architecture tarifaire,  
Construire sa stratégie et ses scénarios,  
Mettre en place un planning tarifaire

#### Programme :

##### Connaître les constituants et indicateurs RM

Historique et Fondements  
Quels enjeux ?  
La règle des "5P"  
Les Instruments de mesures (RevPAR, TRevPAR, NRevPAR)  
La distribution indirecte, comment ça fonctionne ? Bto B & B to C

##### Définir son écosystème RM

Définir son profil RM  
Instaurer une culture Yield au sein de son établissement  
Utiliser et maîtriser les outils RM du quotidien (documents  
opérationnels, veille concurrentielle ...)  
Identifier sa concurrence  
Intégrer le RM dans la stratégie commerciale globale

##### Construire son architecture tarifaire

L'échelle temps. La clé d'une tarification optimale  
Instaurer une tarification dynamique : cale tarifaire ou open pricing ?  
Construire sa structure tarifaire  
Créer ses conditions générales de ventes

##### Etablir sa stratégie et définir ses scénarios de vente

Définir ses jours types (1 jour = 1 scénario de vente)  
Mettre en place une stratégie par segment et apporteur  
Privilégier les ventes directes  
Les incontournables pour optimiser : Consignes de ventes, Channel  
Management, MLOS, Allotements, gestion des inventaires  
Mettre en œuvre des offres commerciales

##### Mettre en place un planning tarifaire

Analyse la demande globale  
Etablir des prévisions  
Construire son planning tarifaire  
Animer et gérer son planning et son contingent

## CONTACT :

THE ORIGINALS ACADEMY

TEL : 01 44 84 44 07

academy@theoriginalshotels.com

Sarl 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