

# The **ORIGINALS** **ACADEMY**

## **YIELD MANAGEMENT 2**

*Pour les dirigeants, chefs de service, équipes commerciales, équipes de réservations*

### **Prérequis obligatoire :**

- Maitrise d'Excel
- Notions de bases de Yield management
- Maitrise de la langue française
- Avoir suivi la formation Yield Management niveau 1

### **Matériels ou équipements nécessaires :**

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

**FORMACODE : 42627**

## Objectifs pédagogiques :

- Bâtir un plan d'action d'optimisation de son chiffre d'affaires jour par jour : prévisions, suivi, montée en charge, veille concurrentielle, offres tarifaires, consignes de vente
- Définir le « bon client » en fonction de son marché : équilibrer son mix-client
- Mieux gérer au quotidien son « pricing » et son « Channel management »

## 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

### **L'organisation du système en interne**

- Définition des responsabilités
- Mise en œuvre des documents opérationnels d'aide à la décision
- Organisation des rendez-vous Yield : les 6 « C »
- Gestion de la communication (Personnel et Client),

### **La Stratégie : Anticiper**

- Analyser les données récoltées
- Etablir des prévisions
- Se positionner sur son marché
- Construire son architecture tarifaire par canal et client
- Initier une stratégie différenciante entre le Web Direct et Indirect

### **Le suivi opérationnel : Décider**

- Equilibre son mix-client
- Gérer sa montée en charge par canal et distributeurs Internet
- Analyser son marché

## PROGRAMME DE FORMATION

### **Les outils d'optimisation des ventes**

- La sur-réservation, le minimum Stay, le Closed To Arrival, le Up Sell...
- La gestion des Marketing programmes des partenaires web
- L'animation des actions marketing « directes » et « partenaires »
- Seuils de déclenchements et quotas
- L'automatisation

### **La Mise en place d'indicateurs de suivi**

- Identifier les points clés d'analyse
- Suivre et contrôler ses coûts de distribution

## 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