

Niveau 1 : Les fondations du Revenue Management

Version 1.4 | 11.22

Implémenter les techniques de Revenue Management (ou Yield Management) au sein d'un établissement, se prépare et requiert bon nombre de prérequis. En premier lieu, comprendre ce qu'est le Revenue Management, et quels sont ses objectifs. Nous allons voir comment préparer son établissement, à l'aide de quels outils, et comment tout cela va impacter positivement le fonds de commerce.

Objectifs :

- Définition et objectifs du Revenue Management
- Préparer son établissement à l'arrivée des techniques RM
- Se doter des outils indispensables à l'analyse
- Mettre en place une stratégie tarifaire
- Booster ses ventes par la distribution
- Adapter sa stratégie avec les résultats journaliers



Public

Chefs d'entreprise, gérants, directeurs, réceptionnistes, agents de réservation, commerciaux internes, commerciaux externes ainsi que toute personne en charge de la commercialisation d'un hôtel-restaurant.



Prérequis

Être en activité au sein de l'établissement et à l'aise avec les chiffres.



Durée/Tarif

Volume horaire : 2 journées (14h)

- Si 4 apprenants : à partir de 700€ HT / apprenant
- Si 6 apprenants : à partir de 460€ HT / apprenant Possible en INTRA ou INTER



Matériel et outils pédagogiques

- 1 salle de réunion équipée d'un paperboard
- Ordinateur avec connexion internet et webcam
- Paperboard, Documents Powerpoint, Word, Excel, Emails édités par HOSPITALI-T., SOCRATIVE (Quizz), KAHOOT (Battle question)



Méthode pédagogique

Cette formation-action se veut résolument pratique. Elle se base sur des méthodes actives et participatives basées sur des apports méthodologiques et des exercices d'application et de mise en pratique.



Programme

- 1) Test d'introduction
- 2) Définition du RM
- 3) Définition de ses objectifs
- 4) Les prérequis à l'instauration
- 5) Test d'évaluation des connaissances



Contenu

- Comprendre ce qu'est le Revenue Management
- Définition des objectifs de notre stratégie
- Préparer l'instauration et adapter son RM à chaque établissement
- Quels sont les outils indispensables à avoir à posteriori ?
- Mettre en place d'une stratégie tarifaire cohérente
- Définir une méthode d'analyse des résultats journaliers et des actions à mener
- Multiplier ou Réduire les canaux de distribution - points de vente ?



Individualisation du parcours

Un entretien sera réalisé avec le responsable en amont de la formation. Lors de cet entretien seront évalués :

- L'adéquation entre les attentes du responsable et la formation
- Les besoins spécifiques du responsable et des collaborateurs

Les formateurs adapteront leur intervention en fonction des besoins.



Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Les besoins spécifiques des personnes en situation de handicap en situation de handicap seront analysés et pris en charge dans la mesure du possible.



Formation en présentiel

sur le lieu de votre établissement ou hôtel du groupe

Formation en distanciel possible

Langue: Français

Responsable pédagogique

Adrien GUILLAUME