

Les bonnes pratiques du Revenue Management

Objectifs de la formation

- ✓ Intégrer les principes de base du Revenue Management
- ✓ Connaître les informations nécessaires pour mettre en place une politique tarifaire efficace
- ✓ Analyser les prévisions, ajuster son plan d'actions

Durée :

2 journée(s) / (14 heures)

Déclaration d'activité :

Déclaration d'activité enregistrée sous le N°924202118520 auprès du préfet de région de Corse

Prérequis :

Travailler/Etudier dans le secteur de l'hôtellerie ou du tourisme

Formateur :

Consultante, 15 d'expérience en hôtellerie (vente, accueil...)

Moyens pédagogiques :

Supports et équipements fournis.
Cas pratiques

Moyens d'évaluation des acquis :

Questionnaire de début et fin de session
Quizz

Plan de la formation

1. Introduction au Yield Management

- ✓ Définition & évolution
- ✓ Les principes de l'optimisation tarifaire
- ✓ L'importance de son utilisation dans la stratégie commerciale

2. Les facteurs analytiques et stratégiques à prendre en compte

- ✓ Ses clients
 - ✓ La concurrence
 - ✓ Ses données historiques
 - ✓ Son E-réputation
 - ✓ Canaux et partenaires de distribution
 - ✓ La tendance du marché
- Quizz & cas pratiques

3. Les outils à mettre en place

- ✓ Grille tarifaire et ses conditions
 - ✓ Alerte sur les ventes
 - ✓ Montée en charge
 - ✓ Rapport des ventes
 - ✓ PMS / outils informatiques
- Quizz & cas pratiques

4. Optimisation des prix / Le pricing dynamique

- ✓ Vendre ou ne pas vendre
 - ✓ Sensibilité tarifaire
 - ✓ L'implication des équipes
 - ✓ Gestion de crise
- Quizz & cas pratiques

5. Conseils et récapitulatif

6- Cas pratique : Bâtir sa stratégie commerciale

Évaluation finale des connaissances (questionnaire)

Niveau et public concerné

- ✓ Professionnels ayant des fonctions liées à vente et qui souhaite développer ses connaissances.
- ✓ Tout professionnel ou étudiant qui souhaite comprendre la nécessité de la mise en place d'une stratégie tarifaire.