

Objectifs de la formation

- ✓ Intégrer les principes de base du Yield Management
- ✓ Découvrir les outils, documents et indicateurs nécessaires au bon fonctionnement de mon hôtel
- ✓ Etudier et analyser mes résultats
- ✓ Bâtir une stratégie Yield

Durée :

2 journée(s) / (14 heures)

Prérequis :

Travailler/Étudier dans le secteur de l'hôtellerie ou du tourisme
Expérience mini 1 an

Formateur :

Consultante, 20 ans d'expérience en hôtellerie (vente, accueil...)

Moyens pédagogiques :

Démarche active et participative
Supports et équipements fournis.
Cas pratiques

Moyens d'évaluation des acquis :

Questionnaire de début et fin de session
Quizz

Moyens :

Ordinateur, vidéoprojecteur. Accès aux outils via papier ou dossier GoogleDrive. Paperboard.

Lieu de formation :

Distanciel ou présentiel

Handicap :

Contactez-moi afin d'échanger sur les aménagements possibles.

Modalités :

Devis sous 48h via le formulaire

Délai d'accès :

Session préprogrammée ou démarrage sous un délai de 30 jours

Contact :

objectifhotel@gmail.com

Tarif

1 400€ ht par personne

Plan de la formation

1. Introduction au Yield Management

- ✓ Définition du Yield Management
- ✓ Les principes de l'optimisation tarifaire
- ✓ L'importance de son utilisation dans la stratégie commerciale
- ✓ Comment réussir sa stratégie Yield

2. Les facteurs analytiques et stratégiques à prendre en compte

- ✓ Ses clients - **workbook**
 - ✓ La concurrence
 - ✓ Ses données historiques
 - ✓ Son E-réputation
 - ✓ Canaux et partenaires de distribution
 - ✓ La tendance du marché
 - ✓ Les indicateurs Yield -**workbook**
- Quizz & étude de documents

3. Les outils d'analyse à mettre en place

- ✓ Grille tarifaire et ses conditions
 - ✓ Alerte sur les ventes
 - ✓ Pick-up
 - ✓ Rapport des ventes
 - ✓ Les données de votre PMS / OTA
- Quizz & étude de documents

4. Optimisation des prix / Le pricing dynamique

- ✓ Vendre ou ne pas vendre
 - ✓ Sensibilité tarifaire
 - ✓ L'implication des équipes
 - ✓ Gestion de crise : comment réagir en temps d'incertitude
- Quizz & cas pratiques

5. Introduction Yield niveau confirmé

- ✓ Les canaux de distribution et leur évolution
- ✓ Marketing digital
- ✓ Les offres promotionnelles
- ✓ Agir comme un Revenue Manager

Conseils et cas pratique : Bâtir une stratégie Yield efficace

Niveau et public concerné

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