

Objectifs de la formation

- ✓ Redécouvrir les outils, documents et indicateurs nécessaires au bon fonctionnement de mon hôtel
- ✓ Etudier et analyser mes résultats
- ✓ Réfléchir comme un revenu manager

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 de discuter des 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

- ✓ L'univers du Yield Management aujourd'hui
- ✓ Comment réussir sa stratégie Yield

2. Éléments, indicateurs yield, leviers opérationnels à connaître pour construire sa stratégie tarifaire

- ✓ Le profil de ses clients - **workbook**
- ✓ Son marché, sa concurrence
- ✓ Ses données N-1
- ✓ Connaître son « mix-idéal »
- ✓ Les indicateurs Yield - **workbook**
- ✓ Les leviers opérationnels

3. Les outils d'analyse

- ✓ PMS
 - ✓ Channel Manager
 - ✓ Données OTA
 - ✓ Pick-up
 - ✓ Rapport des ventes journalier
- Quizz

Etude de cas : les étapes de construction d'une stratégie tarifaire

4. Optimiser mes résultats

- ✓ Canaux de distribution et évolution
- ✓ Politique d'allotement
- ✓ Digital marketing
- ✓ Comment réagir en temps d'incertitude
- ✓ Les offres promotionnelles
- ✓ La gestion des avis

5. Réunion stratégique hebdomadaire et mensuelle

- ✓ Devenez revenu manager au quotidien
- ✓ Organisation de vos réunions
- ✓ Compte rendu
- ✓ Conseils

Cas pratique : Construction de votre stratégie tarifaire N+1

Niveau et public concerné

- ✓ Professionnel(le) ayant des fonctions liées à vente et qui souhaite approfondir ses connaissances, mettre en place une solide stratégie tarifaire.
- ✓ Professionnel(le) qui souhaite réfléchir comme un RM