

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/Etudier 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

900€ ht par personne

Plan de la formation

1. Introduction

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

2. Données, indicateurs et leviers pour piloter ses performances

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

3. Les outils et données au service de la décision

- ✓ PMS
- ✓ Channel Manager
- ✓ Données OTA
- ✓ Pick-up
- ✓ Les documents RM à créer
- ✓ Performances journalières et récapitulatif mensuel

4. Les moyens pour optimiser vos résultats

- ✓ Canaux de distribution
- ✓ Evolution de la visibilité
- ✓ Marketing digital
- ✓ I.A
- ✓ Les offres
- ✓ E-réputation

5. Organisation du RM au quotidien

- ✓ Actions
- ✓ Organisation des réunions

6. Construire une stratégie tarifaire avancée

Retour sur les étapes de la construction d'une stratégie tarifaire
Conseils, quizz et cas pratiques

2 heures de coaching offertes en fin de formation

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.