

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

900€ 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**

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

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

5. Introduction Yield niveau confirmé

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

Bâtir une stratégie Yield efficace
Conseils, cas pratiques, quizz

2 heures de coaching offertes en fin de formation

Niveau et public concerné

- ✓ Professionnel ayant des fonctions liées à vente et qui souhaite améliorer ses connaissances.