

Revenue Management : Kezako ?

"Comprendre les bases du Revenue Management pour mieux vendre."

Objectifs

- Préparer son entreprise aux techniques du Yield Management (organisation, matériels, documents...)
- Améliorer le rendement d'une chambre
- Instaurer des instruments de mesure, de contrôle et de prévisions
- Optimiser la gestion des canaux de distribution
- Préparer son argumentaire de vente et dynamiser ses ventes

Bénéfices

- Enrichir sa boîte à outils de bonnes pratiques
- S'adapter aux évolutions de son métier
- Gagner en performance

INFORMATIONS PRATIQUES

Durée :

2 jours - 14 heures

Formats :

Présentiel ou distanciel

Effectif minimum :

2 personnes

Types :

Inter ou intra entreprises

Pré-requis :

- Avoir un ordinateur à sa disposition
- Maîtrise de l'outil informatique

Public concerné :

- Equipe de réservations
- Responsables de service
- Equipe commerciale
- Directeurs de site

Modalités d'évaluations :

- En début de formation : évaluation des acquis/quizz
- En cours de formation : exercices de mise en situation
- En fin de formation : évaluation des acquis/quizz

Tous nos formateurs sont recrutés via un processus qualité précis.



UN ANCRAGE DES COMPÉTENCES

Sur le long terme.

AVANT

Un questionnaire "état des lieux" pour bien comprendre les besoins et ajuster les contenus.

PENDANT

Des mises en situation et la réalisation d'un plan d'actions.

APRÈS

Un quizz sur les connaissances et les compétences acquises.

TOUJOURS

Un petit livret sur les bonnes pratiques remis à chaque participant.

Programme

Maîtriser les constituants du Yield Management

Objectifs, principes, instruments de mesure (RevPAR, TRevPAR), les outils de gestion indispensables
Lien entre yield management et commercialisation

Identifier les étapes à franchir

Instaurer une culture yield au sein de l'équipe
Instaurer une tarification dynamique
Analyser sa demande globale et son environnement concurrentiel

Mettre en œuvre l'organisation du système en interne

Comment communiquer le bon produit, le bon tarif, au bon client et au bon moment ?
Définir les responsabilités : l'équipe Yield
Apprendre à gérer son remplissage : le suivi de la montée en charge
Communiquer au personnel et au client : argumentaire, affichage, consignes
Mettre en place les documents opérationnels : le planning tarifaire, les règles de ventes, les affaires perdues

Connaître les techniques d'optimisation & de stimulation

Développer les réservations directes
La sécurisation des réservations
La gestion du planning et du contingent : MLOS, CTA, Allotement
La valorisation de son Offre
La mise en œuvre d'Offres commerciales

Méthodologie

Supports visuels avec animation en projection vidéo
Exposés théoriques
Formulation des problématiques
Définition d'une méthodologie opérationnelle
Mise en pratique des apports sur la base de mise en situation
Présentation de support sur Excel