

Dynamiser et optimiser ses ventes

« Optimiser les acquis et maîtriser la distribution. »

Objectifs

- Bâtir un plan d'action d'optimisation de son chiffre d'affaires jour par jour : prévisions, suivi, montée en charge, veille concurrentielle, offres tarifaires, consignes de vente
- Définir le « bon client » en fonction de son marché : équilibrer son mix-client
- Mieux gérer au quotidien son « pricing » et son « channel management »

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
- Avoir suivi la formation Revenue Management niveau 1

Public concerné :

- Équipe de réservations
- Responsables de service
- Équipe commerciales
- 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

Définir une segmentation clientèle optimale

Instaurer une tarification dynamique

Analyser sa demande globale et son environnement concurrentiel

Prévoir son occupation : le POPJ

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

Définir des objectifs de vente journaliers

Connaître les techniques d'optimisation & de stimulation

Développer les réservations directes

L'optimisation des canaux de distribution

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