

Dynamiser et optimiser ses ventes

« Optimiser les acquis et maîtriser la distribution. »

Objectifs

- Piloter le quotidien (outils, organisation, process)
- Gérer sa distribution directe et indirecte
- Évaluer ses résultats

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

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

Anticiper pour performer

Quelles sont les étapes incontournables
Anticiper pour performer : la chasse "au gaspillage"
Apprendre à faire des choix : les 6 "C"
Évaluer les risques de cannibalisation et de dilution

Piloter son Yield au quotidien

Mettre en place l'organisation en interne
Maîtriser sa communication côté équipes et client
Gérer son positionnement tarifaire
Calcul du coût de remplacement
Gérer son inventaire
Intégrer la notion de TrevPAr et revenus annexes
Les ventes additionnelles : upsell et crossell
Revenue Integrity et sécurisation des réservations. Notion de "Bad bookings"
Suivre ses montées en charge en Revenue
Animer ses revenus meeting

Gérer sa distribution directe et indirecte

Favoriser la distribution et vente directe : méthode ROPP
Connaître et savoir utiliser les outils des partenaires de distribution
Optimiser son mix grâce aux restrictions : quotas, MLOS, CTA

Établir des prévisions

Comment utiliser la date historique et prospective ?
Quelle méthode de prévision utiliser ?
Intégrer la gestion de no-shows, options et annulations dans votre stratégie
Anticiper une stratégie quotidienne à 360° : Distribution, Réception, Commercial

Évaluer ses résultats

Identifier ses indicateurs avancés de mesure de la performance
Mix-apporteur, mix-client, revenue/jour, revenue/catégorie...

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