

Optimiser ses revenus avec le yield management

Objectifs

- Comprendre les principes fondamentaux du Revenue Management
- Identifier les bons indicateurs de performance et savoir les interpréter.
- Analyser leur écosystème commercial : segmentation, concurrence, canaux de distribution.
- Construire une architecture tarifaire cohérente avec leur positionnement.
- Mettre en œuvre une stratégie de yield dynamique et définir des scénarios de vente adaptés aux segments.
- Créer et piloter un planning tarifaire en lien avec la demande et les prévisions.
- Instaurer une culture Yield Management au sein de leur équipe et communiquer efficacement sur la politique tarifaire.
- Suivre et ajuster les performances pour améliorer la rentabilité globale.

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 :

Maîtriser les bases de l'outil informatique.
Apporter un ordinateur portable.

Public concerné :

Gérants, directeurs, adjoints, chefs de réception, assistants de direction, équipes commerciales, hôteliers souhaitant comprendre et appliquer les leviers du Revenue Management.

Modalités d'évaluations :

- Avant : recueil des besoins, questionnaire auto positionnement & quiz d'évaluation des connaissances
- Pendant : Évaluations formatives, mises en pratique, quiz interactifs
- Après : questionnaire auto-positionnement & quiz d'évaluation des connaissances & questionnaire satisfaction

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

COMPRENDRE LES BASES DU REVENUE MANAGEMENT

Découvrir les origines et le rôle du Revenue Management.

Comprendre les indicateurs fondamentaux : TO, PM, RevPAR, TRevPAR, NRevPAR.

Identifier les leviers d'action pour maximiser le chiffre d'affaires.

DÉFINIR SON ÉCOSYSTÈME RM

Cartographier les canaux de distribution et comprendre leurs interactions.

Identifier la concurrence et les segments clients prioritaires.

Diagnostiquer la position tarifaire de son établissement.

CONSTRUIRE SON ARCHITECTURE TARIFAIRE

Concevoir une structure tarifaire claire et cohérente.

Comprendre les principes de la cale tarifaire et de l'open pricing.

Définir les conditions générales de vente associées à chaque tarif.

ÉTABLIR UNE STRATÉGIE ET SES SCÉNARIOS DE VENTE

Définir les jours types et les segments de vente.

Construire des scénarios de yield selon la saisonnalité et la demande.

Identifier les leviers d'optimisation : MLOS, allotements, channel management.

METTRE EN PLACE ET PILOTER UN PLANNING TARIFAIRE

Élaborer un planning tarifaire dynamique.

Analyser les prévisions de demande et ajuster les prix en conséquence.

Intégrer la saisonnalité, les événements et les contraintes d'inventaire.

CONCLUSION ET PLAN D' ACTION INDIVIDUEL

Synthétiser les acquis et identifier ses leviers prioritaires.

Formaliser un plan d'action concret à 3 mois.

Évaluer les progrès réalisés pendant la formation.

Méthodologie

Inductive : partir des pratiques réelles du secteur hôtelier pour faire émerger les leviers de performance.

Active : études de cas, exercices de simulation tarifaire, jeux de rôle sur les scénarios de vente.

Expositif : apports structurés et visuels sur les concepts, les indicateurs et les modèles de calcul.

Coopérative : co-construction de grilles tarifaires et de plannings de vente entre pairs.

Réflexive : auto-diagnostic initial et plan d'action final individuel.