

le Revenue Management



Objectifs de la formation

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de:

Comprendre les mécanismes du Revenue management pour mieux piloter son hôtel :

Définir les principes et les mécanismes du revenue management;

Acquérir la méthodologie pour mettre en place le revenue management dans son établissement;

Utiliser les outils et leviers du revenue management au quotidien;

Construire et piloter ses tarifs : utiliser son site Web, son Channel manager, sa disponibilité, mettre en place le pricing dynamique, définir ses grilles tarifaires

Mettre en place une veille concurrentielle.



Public concerné

Public : Propriétaires d'établissements Directeur, Adjoint, chef de réception, Responsable d'hébergement, Réceptionniste.

Pré requis : lecture, écriture, compréhension du français et de l'anglais, utilisation de son ordinateur portable (**obligatoire et non fourni**).

Exercer un poste de front office, back office et/ou en lien avec la distribution de l'hôtel.



Programme

En amont : Questionnaire de préformation envoyé à chaque participant

Le Yield, définition et historique : jour 1 matin

Le Yield, c'est quoi ? Comment fonctionne-t-il dans l'hôtellerie.

Recherche et classification des outils et leviers des 5 points essentiels pour pratiquer le revenue management.

Création des actions quotidiennes, mensuelles, annuelles pour pratiquer le Yield.

Mises en situations individuelles : identifier les forces et faiblesses de chaque établissement présent.

Outils et leviers annuels : jour 1 après midi

Quel sont nos concurrents.

Les prix : tarification, notion de marché.

Expérience clients : Quels impacts sur notre e-reputation.

Les OTA's : Qui sont-ils ? Tour d'horizon.

Outils et leviers quotidiens et mensuels : matin jour 2

Stratégies d'optimisation de TO en utilisant les techniques du Yield.

Le pricing dynamique : créer sa grille de tarif, utiliser les promos OTA's.

Valoriser son site Web.

Définir ses stratégies tarifaires quotidiennes à appliquer.

Marketing digital : après midi jour 2

Les réseaux sociaux, leurs impacts sur la visibilité de l'hôtel.

Mise en valeur des sites personnels et des OTA's.

Les indicateurs : Alertes et suivis des ses stratégies tarifaires.

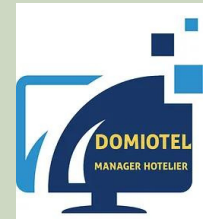
Mémos quotidiens, mensuels, annuels.

Les activités pédagogiques sont construites en fonction de votre établissement et avec les outils de votre établissement (PMS, outils de pricing etc.).

en Hôtellerie



En partenariat avec :





Méthodes pédagogiques

Apport théorique, partages expérience travail en groupe, restitution.

Supports & méthodes utilisés : Support de cours, méthodes actives, expositives, démonstratives, interrogatives.

Salle de formation, vidéo projecteur, Mur collaboratif, activités de groupe et ateliers de mises en situation.



Suivi et évaluation

Évaluation des connaissances en début de formation.

Évaluation finale d'acquisition de compétences.

Évaluation de la formation par les participants, feedback.

Remise d'un certificat de réalisation (attestation de fin de formation).

Mise en place d'un plan d'action individuel.

Suivi à 4/5 mois.



Modalités pédagogiques

Formation de deux jours (14 heures).

Intra et inter entreprises en présentiel.

De 04 à 08 personnes maximum.



Accessibilité

En cas de besoin pour un stagiaire, l'organisme de formation étudiera la possibilité de répondre au public en situation de handicap soit en proposant une formation adaptée ou en redirigeant vers un organisme adapté.



Les formateurs

Les formateurs sont des experts dans les domaines sur lesquels ils interviennent. Leurs qualités pédagogiques et leurs technicités vous permettront d'acquérir les compétences visées dans cette formation.



Tarifs et financements

Tarif par personne : nous consulter contact@svhmanagement.fr

Cette formation peut être prise en charge par votre OPCO.



Contacts

SVH Management, Organisme de formation à Paris (75001)

07 67 31 47 55 / contact@svhmanagement.fr

Hôtelier & Formateur passionné.

