

Niveau 3 : Maximiser son rendement

Version 1.5 | 11.22

Les fondations établies et la structure en place, nous allons maintenant nous attaquer à l'analyse et l'instauration des techniques de revenue management. En commençant par des actions simples mais génératrices de profit supplémentaires, nous aborderons les principaux leviers qui vous permettront de maximiser votre chiffre d'affaires.

Après avoir étudié le mode opératoire d'un revenue manager, l'analyse quotidienne de ses résultats devra déboucher sur une remise en question, voire une mise-à-jour constante de votre stratégie. Enfin, pour maximiser vos profits, on verra comment optimiser votre distribution et chasser les pertes de revenue

Objectifs :

- Initier une démarche de Yield Management
- Optimiser votre mode opératoire
- Analyser ses résultats jour par jour
- Repenser ses tarifs et sa distribution
- Mettre en place un plan d'actions commerciales
- Optimiser ses coûts de distribution et améliorer son TRevPAR
- Orienter son site internet vers la conversion
- Éviter la dilution



Chefs d'entreprise, gérants, directeurs, réceptionnistes, agents de réservation, commerciaux internes, commerciaux externes ainsi que toute personne en charge de la commercialisation d'un hôtel-restaurant..



Prérequis

Être en activité au sein de l'établissement et à l'aise avec les chiffres.



Durée/Tarif

Volume horaire :

De 2 jours (14h) | 4 apprenants max.

INTRA : à p. de 850 € HT / part.



Matériel et outils pédagogiques

- 1 salle de réunion équipée d'un paperboard
- Ordinateur avec connexion internet et webcam

Eligible aux financements OPCO

Tarif inter entreprises: sur devis



Méthode pédagogique

Cette formation-action se veut résolument pratique. Elle se base sur des méthodes actives et participatives basées sur des apports méthodologiques et des exercices d'application et de mise en pratique.



Programme

- 1) La démarche Yield Management
- 2) Le mode opératoire RM et les analyses
- 3) Mise en place d'une stratégie modulable
- 4) Optimiser sa distribution pour maximiser son profit
- 5) Test d'évaluation des connaissances



Contenu

- Implémenter un pricing dynamique et ses ajustements
- Analyser et repenser au besoin ses écarts tarifaires
- Calculer ses coûts de déplacement
- Optimiser son mode opératoire pour avoir une vue rapide et précise des résultats
- Affiner son offre, son pricing, ses fenêtres de réservation, sa distribution
- Mise en plan d'un Plan d'Actions Commerciales
- Réduire ses coûts de distribution : améliorer son TRevPAR
- Repenser son site internet : objectif conversion
- Définition de la dilution, comment l'éviter



Individualisation du parcours

Un entretien sera réalisé avec le responsable en amont de la formation. Lors de cet entretien seront évalués :

- L'adéquation entre les attentes du responsable et la formation
- Les besoins spécifiques du responsable et des collaborateurs

Les formateurs adapteront leur intervention en fonction des besoins.



Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Les besoins spécifiques des personnes en situation de handicap en situation de handicap seront analysés et pris en charge dans la mesure du possible.



Formation en présentiel

Sur le lieu de votre établissement ou hôtel du groupe

Langue: Français ou Anglais



Responsable pédagogique

Adrien GUILLAUME