



14 HEURES



INTER ET INTRA ENTREPRISES  
2 À 12 PARTICIPANTS



PRÉSENTIEL



VISIO

PROGRAMME

**OPTIMISER SES REVENUS AVEC LE YIELD MANAGEMENT**

**BOOSTER VOTRE C.A ET VOTRE T.O**

**PUBLIC :** Cette formation s'adresse aux directions d'unités hôtelières, aux équipes commerciales, aux services de réservation et au personnel de réception.

La formation proposée par UMIH FORMATION permet de comprendre les principes du Yield Management comme méthode de gestion à part entière, ou comment contribuer à améliorer l'occupation et la rentabilité de son établissement.

**PRÉ REQUIS :** Aucun

**VISIO :** Connexion internet et PC ou tablette avec Webcam

À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, les participants seront mieux informés et plus avisés pour :

- Connaître la notion des 4B.
- Identifier la bonne prestation pour le bon client, au bon moment et au bon prix.
- Réfléchir, travailler et s'adapter, notamment avec une capacité d'hôtel limitée.
- Réussir le pari de la vente en ligne.
- Augmenter son CA et son prix moyen.

**Taux d'acquisition : 98,90%**

**Taux d'atteinte des objectifs de la formation : 100%**

**MÉTHODE :**

Supports audiovisuels, études de cas ...

**VALIDATION DE LA FORMATION :**

Remise d'une attestation de formation



14 HEURES



INTER ET INTRA ENTREPRISES  
2 À 12 PARTICIPANTS



PRÉSENTIEL



VISIO

## DÉTAIL DE LA FORMATION

### CONNAISSANCES GÉNÉRALES

- Définition du yield, revpar, revpar net, étapes et impératifs

### IDENTIFIER LE CLIENT QUI COÛTE

- Optimiser les recettes, créer les outils de base et mesures
- Exercice sur hébergement, restauration, séminaire, check list

### ANALYSER ET PRÉVOIR

- Yield forecast, rate planner, stratégie structure tarifaire

### AUGMENTER SON CA

- Politique de discount, up selling et down selling
- Étapes de la vente, préparer les tableaux de bord
- Principaux sites internet

#### INTERVENANTS :

Professionnels de l'hôtellerie.