UMIH Formation devient

AKTIVÉO FORMATION

La recette du succès !

PROCHAINES DATES DE FORMATION CONSULTEZ

www.aktiveoformation.fr

0 806 700 701

contact@aktiveoformation.fr

14 HEURES | INTER ET INTRA ENTREPRISES 2 À 12 PARTICIPANTS | PRÉSENTIEL | VISIO

PROGRAMME

OPTIMISER SES REVENUS AVEC LE YIELD MANAGEMENT

PUBLIC : Toute personne souhaitant intégrer la logique du Yield dans la stratégie tarifaire dans un établissement CHR ou touristique.

PRÉ REQUIS : Avoir des notions de gestion commerciale, maîtriser les outils de bureautique de base

VISIO : Connexion internet et PC ou tablette avec Webcam

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

- Mettre en œuvre une stratégie commerciale adaptée pour optimiser l'occupation et le chiffre d'affaires
- Comprendre et appliquer les principes du Yield Management pour maximiser les revenus.
- Analyser les indicateurs de performance (KPI) et interpréter les résultats.
- Prévoir la demande et construire une stratégie tarifaire adaptée aux segments de clientèle.
- Optimiser la distribution et le mix des canaux de vente
- Piloter la performance commerciale via des tableaux de bord et des ajustements stratégiques.

MÉTHODE :

Alternance d'apports théoriques, d'études de cas CHR et d'ateliers pratiques,

Méthode active et participative

En début de chaque session, un rappel des notions clés et une introduction aux nouveaux contenus sont proposés afin d'assurer la continuité pédagogique. En fin de session, une vérification orale de la compréhension et une validation des acquis sont réalisées collectivement.

VALIDATION DE LA FORMATION :

Remise d'une attestation de formation

PROCHAINES DATES DE FORMATION CONSULTEZ
www.aktiveoformation.fr
0 806 700 701
contact@aktiveoformation.fr

14 HEURES | INTER ET INTRA ENTREPRISES 2 À 12 PARTICIPANTS | PRÉSENTIEL | VISIO

DÉTAIL DE LA FORMATION

MODULE 1 : LES FONDAMENTAUX DU YIELD MANAGEMENT

INTRODUCTION AU YIELD MANAGEMENT

- Définir le Yield Management et son rôle dans le secteur hôtelier,
- Comprendre son impact sur la rentabilité et les stratégies commerciales

LES INDICATEURS DE PERFORMANCE (KPI)

- Calculer et interpréter les indicateurs du Yield

MODULE 2 : LES 8 PILIERS DU YIELD MANAGEMENT

LES 8 PILIERS DU YIELD MANAGEMENT

- Identifier les leviers d'action d'une stratégie Yield
- Analyse de leur interdépendance

LES 4 ACTIONS DU YIELD

- Mettre en œuvre les 4 actions du yield management

MODULE 3 : ANALYSER, PREVOIR ET STRUCTURER LA STRATEGIE TARIFAIRE

ANALYSER LA PERFORMANCE ET L'HISTORIQUE

- Identifier les prérequis pour mettre en place une stratégie de Yield Management,
- Identifier les tendances et opportunités de croissance

PREVOIR LA DEMANDE ET ANTICIPER LES ACTIONS

- Savoir construire un tableau de prévision fiable (Forecast)

SEGMENTATION ET STRATEGIES TARIFAIRES

- Découvrir les fondamentaux de la segmentation client et de la gestion saisonnière,
- Créer des grilles tarifaires adaptées aux segments de clients

LE PILOTAGE DU REVENUE MANAGEMENT AU QUOTIDIEN

- Optimiser la demande, ajuster les décisions selon la demande et la concurrence

LA DISTIBRUTION ET L'INVENTORY

- Optimiser sa visibilité

MODULE 4 : METTRE EN ŒUVRE ET PILOTER SA STRATÉGIE DE YIELD

CAS PRATIQUE COMPLET : PILOTAGE D'UN ETABLISSEMENT

- Appliquer la méthode de Yield Management de manière concrète

SUIVI DE LA PERFORMANCE ET AJUSTEMENTS

- Mettre en place des indicateurs de suivi et d'ajustement

INTERVENANTS :

Consultants spécialisés en gestion d'hôtels et restaurants