

Objectif :

- Mettre en œuvre une stratégie commerciale adaptée pour optimiser l'occupation et le chiffre d'affaire.

PROGRAMME

Module 1 : Maîtriser les constituants du Yield Management

- Prise de connaissance du vocabulaire de base
- Démystification du Yield et du Revenu Management
- Définitions et explications des indicateurs
- La politique Yield et le Management
- Exercice encadré puis exercice à faire pour le module 2

Module 2 : Identifier les étapes à franchir

- Correction de l'exercice
- Explication des éléments liés à la prévision
- Établir une segmentation fiable
- 2 exercices de mise en pratique à faire pour le module 3

Module 3 : Mettre en œuvre l'organisation du système en interne

- Correction des exercices
- Exercice en live, vérification des acquis des étapes 1 et 2 et correction
- La mise en place au sein des différents services
- Le calendrier et les dates contraintes
- Les refus
- 2 exercices de mise en pratique à faire pour le module 4

Module 4 : Connaître les techniques d'optimisation et de stimulation

- Correction des exercices
- Les classes de Yield
- Le Management report
- Présentation des principaux outils de Yield
- 2 exercices de mise en pratique à faire
- Correction des exercices

Conseils, astuces et débriefing

- Vérification des acquis de la formation

LIEU :

Présentiel/Distanciel/Mix

CALENDRIER :

14 heures

VALIDATION :

Attestation de fin de formation

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

Étude de cas, mises en pratiques, questions de connaissances

Succursale : TOULOUSE

281 Route d'Espagne

31100 TOULOUSE

catalyse@catalyse.fr
secretariat@catalyse.fr

Succursale : SEMEAC

Chemin Saint Frai

65600 SÉMEAC

patriciaartigues@catalyse.fr

Succursale : PAU

Avenue de Lattre de Tassigny

64000 PAU

secretariatpau@catalyse.fr

