



YIELD MANAGEMENT Niveau 1



14 heures soit 2 jours



- ⇒ Réceptionniste,
- ⇒ Assistante de Direction,
- ⇒ Chef d'entreprise

Objectifs

- ⇒ Sensibiliser les responsables et motiver les équipes à la mise en place, au quotidien, dans leur hôtel, d'une politique d'optimisation, dans le respect du positionnement et de la stratégie commerciale de l'établissement, pour gagner « La bataille pour la part de marché ».
- ⇒ (Re) découvrir les disciplines de base et les informations nécessaires à la mise en place d'une politique de « YIELD Management » performante au niveau d'un hôtel.
- ⇒ S'entraîner à travailler de manière pratique avec les prévisions :
 - Préparations individuelles,
 - Cotation des groupes.
- ⇒ Se préparer à la mise en place de l'optimisation dans son hôtel, être un « moteur du changement ». Bâter son plan d'action.

les FORMATEURS

Mme LECRIVAIN Frédérique – Formateur consultant international en Yield Management



PRÉREQUIS

Avoir plus de 1 an d'expérience- BAC ou plus

CATALYSE SAS FORMA

Contact OCCITANIE (65) – M. PUYET Michel - catalyse@catalyse.fr – 05 62 45 34 93

Contact OCCITANIE (31) – Mme SOUKRA Julie – juliesoukra@catalyse.fr – 05 62 14 14 78

Contact NOUVELLE AQUITAINE (64) – Mme PUYET Catherine – catherinepuyet@catalyse.fr – 05 59 27 55 40

Programme

1^{er} jour

Matin

- ⇒ **Introduction, présentation des participants**
 - Présentation du Séminaire, objectifs et programme des 2 jours
 - Les Mots clé du Yield Management
 - Les Bases du Yield Management
 - Questions
- ⇒ **Atelier : La demande non contrainte (exercice pratique : bâtir une prévision)**
 - Questions

Après midi

- ⇒ **Histoire du Yield Management (quand, comment, pourquoi est il né ?)**
 - Evaluation du potentiel d'une démarche de Yield
 - Simulation
 - Exemples pratiques
 - Questions
- ⇒ **Atelier : cotation des groupes (exercice pratique)**
 - Questions

Fin du premier jour

2^{ème} jour

Matin

- ⇒ **Les éléments de la prévision**
 - Historique de production
 - Portefeuille de réservations
 - Matérialisation
 - Demande non contrainte
 - Bid Price
 - Overbooking
 - Questions



⇒ **Mise en place d'une politique de YIELD Management dans un hôtel (suite)**

- Segmentation (exemple de réaménagement)
- Inventory management (exemple de réaménagement)
- Rate management (exemple de réaménagement)
- Calendrier évènementiel (exemple de réaménagement)
- Synthèse de création de la valeur exploitée par la prévision (exemple)
- Prévisions
- Coordination avec le Commercial et la Réservation, PAC / Budget
- Questions

Après midi

⇒ **Mise en place d'une politique de YIELD Management dans un hôtel (suite)**

- Outils informatisés de Yield management sur le marché
- Le Yield Meeting réunion stratégique et opérationnelle
- Le rôle du Management
- Bibliographie Yield
- Audit d'optimisation (méthodologie d'intervention)
- Questions

⇒ **Vous bâtissez votre plan d'action à l'aide de la Check list d'optimisation**

⇒ **Quizz (exercice pratique : vous testez vos connaissances Yield)**

- Questions

Fin du séminaire

MODALITÉS TECHNIQUES, PÉDAGOGIQUES ET D'ENCADREMENT

1. Les modalités pédagogiques :

⇒ **Intégrer**

- les mots clé du Yield Management
- les principes de base
- les éléments de la prévision

⇒ **Pratiquer**

A partir d'une étude de cas

- la prévision de demande
- l'optimisation des résultats

⇒ **Evaluer**

- le potentiel d'une démarche d'optimisation
- les forces, faiblesses, opportunités et menaces
- les mises en place nécessaires et les enjeux

⇒ **Contrôler**

- les connaissances acquises
- le plan de mise en pratique de la démarche

2. Le rôle du ou des formateurs (s) : Transmettre ses connaissances aux autres, ses savoirs et ses savoir-faire en méthode applicative.

3. Les matériels utilisés : Salle de cours, vidéo projecteur, document technique

4. Les documents remis aux participants : document pédagogique

5. Nature des travaux demandés aux participants : Remplir les documents d'évaluation et de synthèse

MODALITÉS D'ÉVALUATIONS DES CONNAISSANCES

Les modalités d'évaluations des connaissances individuelles pendant la formation et à l'issue de celle-ci : Tests et QCM

CATALYSE SAS FORMA

Contact OCCITANIE (65) – M. PUYET Michel - catalyse@catalyse.fr – 05 62 45 34 93

Contact OCCITANIE (31) – Mme SOUKRA Julie – juliesoukra@catalyse.fr – 05 62 14 14 78

Contact NOUVELLE AQUITAINE (64) – Mme PUYET Catherine – catherinepuyet@catalyse.fr – 05 59 27 55 40

