



## YIELD MANAGEMENT Niveau 2



14 heures soit 2 jours



- ⇒ Chef d'entreprise,
- ⇒ Gérant,
- ⇒ Directeurs,
- ⇒ Réceptionnistes,
- ⇒ Commerciaux et tout personnel en charge de la commercialisation d'un hôtel et au contact client.

### Objectifs

- ⇒ Utiliser des procédures adaptées et claires permettant de relier les concepts du RM et de la distribution avec les responsabilités quotidiennes en lien avec la stratégie de l'hôtel et de ses outils.
- ⇒ Optimiser son RM en créant une synergie et une veille interne.
- ⇒ Maîtriser ses ventes, son positionnement.
- ⇒ Anticiper ses actions de ventes.
- ⇒ Augmenter ses revenus

### les FORMATEURS

- ⇒ Mme LECRIVAIN Frédérique



PRÉREQUIS

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



Selon l'ACCORD de l'OPCO

### CATALYSE SAS FORMA

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

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

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

## Programme

- ⇒ Comprendre l'environnement de son hôtel,
- ⇒ Créer une stratégie Revenue Management et pricing,
- ⇒ Piloter cette stratégie,
- ⇒ Impliquer les parties prenantes de l'hôtel,
- ⇒ Evaluer sa stratégie de RM et pricing.

### MODALITÉS TECHNIQUES, PÉDAGOGIQUES ET D'ENCADREMENT

1. Les modalités pédagogiques : Formation basée sur des exemples réels et concrets – Calculatrice - Alternance d'exposés théoriques et d'exercices pratiques
2. Activités pédagogiques :
  - Exposés et débats participatifs (Jeux de découverte, Jeux d'application, Quiz, test, auto évaluation, Mise en situation)
  - Etude de cas (Exercices sur des cas pratiques, Exercices de synthèse)
  - Débriefing, feed back
3. Le rôle du ou des formateurs : Transmettre ses connaissances aux autres, ses savoirs et ses savoir-faire en méthode applicative.
4. Les matériels utilisés : Salle de cours en U, vidéo projecteur, document technique
5. Les documents remis aux participants : document pédagogique remis sur clé USB.
6. 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