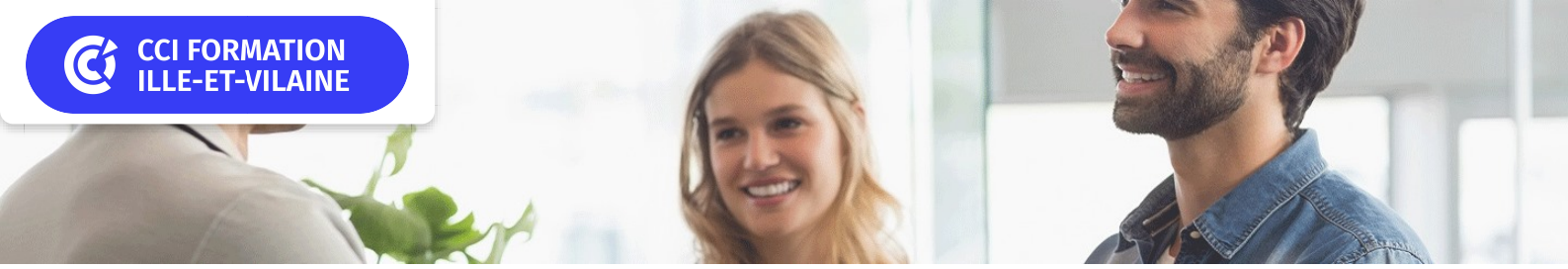

Développer votre rentabilité avec le yield management

SUR-MESURE

Objectif de formation

A l'issue de la formation, vous serez capable de maîtriser les différentes étapes du processus de revenue management. Construire une stratégie tenant compte de la demande par segments, de la concurrence, de la tarification et de la distribution. Connaître les critères d'élaboration des prix et des conditions de vente. Déterminer sa grille tarifaire, sa politique commerciale, ses tactiques et scénarios de vente.

Programme

Introduction : Yield et Revenue management

Maîtriser les indicateurs hôteliers : RevPAR, Yield %, rack efficiency et autres.

Analyser les potentiels du logiciel informatique ou P.M.S.

Evaluer les compétences commerciales des équipes.

Calculer l'élasticité des prix des différentes clientèles.

Quantifier et qualifier les clients

Analyser le marché en segments et volumes de production.

Estimer la demande non contrainte.

Elaborer des classes de Yield en fonction de l'historique et du marché potentiel.

Sélectionner le meilleur mix clientèle (établir la demande contrainte).

Identifier les déterminants de la demande

Evaluer les niveaux de demande en fonction de l'historique.

Prendre en compte les futurs événements et les confronter aux historiques en termes de taux d'occupation, de prix moyen.

Considérer les jours de référence d'une année à l'autre.

Repérer les concurrents

Quels sont les canaux de distribution utilisés ?

Quels sont les paramètres de choix ?

Quels sont les commentaires des clients ?

Se mettre à la place du client et suivre son cheminement d'achat.

Comprendre et surveiller le prix des concurrents.

Définir ses tactiques et scenarios de vente.

Affiner la grille tarifaire

Avoir une structure de prix cohérente avec des cales tarifaires adaptées.

Comprendre les règles de la tarification dynamique et la fixation du Best Available Rate (BAR).

Attribuer à chaque nuit de l'année une cale tarifaire en fonction de la demande.

Maîtriser les réductions sous conditions.

Quand proposer des promotions ?

Fixer une politique de canal de vente

Mener une réflexion produit /prix/ canal.

Ouvrir et fermer judicieusement les canaux de distribution.

Activer les leviers du Yield Management

Adapter les contrats : les clauses à éviter et les clauses à préciser.

Considérer la rentabilité des groupes.

Anticiper les hauts et bas et intervenir sur la durée de séjour.

Gérer l'overbooking.

Le suivi au jour le jour

Suivre le niveau de réservations pour chaque nuit dans son P.M.S.

Comparer la montée en charge observée à la montée en charge prévue.

Surveiller les concurrents et toutes les variables de la demande.

Ajuster ces tactiques, scénarios de vente et prix.

Pro agir, agir et réagir au bon moment.

Infos pratiques

Type de formation

Formation continue

Public cible

Professionnel de l'hôtellerie

Durée

2 Jours dont 14 Heures en centre

Tarif(s) net de taxe

Nous consulter

Adresse

Site de Rennes/Bruz
Campus de Ker Lann,
6 Rue des frères Montgolfier, BP 17201

35172 Bruz

https://www.cci-formation-bretagne.fr/ille-et-vilaine

Conclusion : Suggestion de méthodologie de mise en œuvre.

Analyse de la situation de son établissement.

Planification en fonction des outils existants dans l'hôtel.

Mise en œuvre du processus intégrant : les clients, les compétences des salariés, les résultats visés.

Les points forts de la formation

- Mini groupes pour favoriser les échanges entre professionnels
- Travail concret sur votre plan d'action commercial

Les conditions d'admission

Prérequis
Aucun pré-requis

Le parcours de formation

Objectifs pédagogiques
Maîtriser les différents indicateurs hôteliers. Acquérir la méthode et les outils pour réaliser un diagnostic interne et externe et déterminer ses segments de clientèle, sa grille tarifaire et son mode de communication.

Les sessions

Bruz

- Nous contacter

▶ PRÉSENTIEL

Modalités d'évaluations
Dans le cadre de notre process qualité évaluation systématique des éléments acquis en fin de formation.

Modalités pédagogiques
Analyse de cas pratiques et de documents, mises en situation.

Date et mise à jour des informations : 21/01/2025

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.cci-formation-bretagne.fr

Contacts

JEGO Maud
maud.jego@ille-et-vilaine.cci.fr

CCI Formation Ille-et-Vilaine - Site de Ker Lann - N° SIRET 130 022 809 00011 - N° d'activité 53351000435
Campus de Ker Lann,6 Rue des frères Montgolfier,BP 17201 - 35172 Bruz
Tél. : 0299054545 - cci.formationcontinue@fac-metiers.fr - https://www.cci-formation-bretagne.fr/ille-et-vilaine

CCI FORMATION BRETAGNE