

Optimiser ses revenus avec le Yield Management

Possibilité d'intervenir dans vos locaux

2 jours, soit 14 heures

8h30 - 12h / 13h - 16h30



Objectifs pédagogiques

- Définir et optimiser une politique tarifaire permettant de mieux gérer l'occupation de son établissement : vendre au bon prix, au bon moment et au bon client.



Contenus de la formation

Première phase

- Marketing stratégique et opérationnelle
- Connaissances des besoins et des motivations
- Maîtriser le comportement du client
- Segmentation : importance dans le cadre d'une politique Yield
- Outils d'aide à la décision en Yield strategy : historique et closing
- La politique du produit, la politique et les règles concernant les prix
- La gestion opérationnelle des réservations groupes et individuelles en fonction des segments de clients.

Deuxième phase

- Les supports de la réservation : fiche de réservation, dossiers groupes, outils d'optimisation de la performance de gestion
- La stratégie tarifaire en réception et à la réservation
- La saisonnalité : modularité du tarif, instruction de vente
- Les pyramides de réservation et la gestion d'espace
- Les autoroutes de réservation, la phraséologie commerciale

Troisième phase

- Mise en place des procédures de gestion opérationnelle
- Revue de la gestion d'espace
- Le revenu management : définition et application
- Le revenu meeting : organisation, périodicité, les supports à éditer
- L'analyse des supports, les instructions de vente à 3 et 12 mois

Quatrième phase

- Les GDS et l'internet info d'optimiser la distribution, notion de tarification
- en temps réel
- Holidex ; sa maîtrise, sa performance et ses limites
- La gestion des ballotements
- La communication verbale et non verbale
- Exercices sur l'analyse des supports du programme « Hôtel Concept » utiles à la stratégie de Yield et de revenue management

Bilan de la formation

- Discussion avec les participants sur les acquis de formation
- Remise d'un certificat de formation en fin de session

Modalités d'accès

Professionnels de l'Hôtellerie-Restauration
Aucun prérequis.

Délai d'accès

Selon le calendrier prévisionnel.

Modalités d'inscription

Contact : fpc@cefppa.eu

En ligne sur cefppa.eu, en entrées et sorties permanentes

- **Pour les salariés de la branche**

Via le portail des actions de branche AKTO
espaceformation.akto.fr

- **Pour les TNS**

Via le **formulaire d'AGEFICE**

Coût

850€, prix net

Lieu

CEFP A Adrien Zeller
4 rue Eugénie Brazier
67400 Illkirch-Graffenstaden

Accessibilité

Cette formation est accessible aux
personnes en situation de handicap.

Méthodes pédagogiques

- Différents exercices pratiques constituant un support écrit, relayé par un questionnaire de connaissances à la fin du stage.
- Débat thématiques, questions/réponses.
- Création d'un plan d'action personnalisé.
- Formation en présentiel

Modalités d'évaluation

- Auto-évaluation des attentes et des compétences préalables à la formation.
- Evaluation en cours de formation par le formateur sous forme d'observations, de quizz et de questionnaires.
- Evaluation en fin de formation établie par le formateur et l'apprenant.

Taux de satisfaction

- 128 formations réalisées en 2023
- 625 stagiaires
- 4,6 / 5 de satisfaction globale

