



★ **M. Mathieu HAHN**
Consultant

Dates de la formation

Mardi 2 et mercredi 3
novembre 2021
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.

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

Public et pré-requis

Responsables de réservations, Chef de réception, Directeur hébergement, Directeur commercial, Équipe marketing.

Aucuns Pré-requis

Coût

850 €, prix net.

Lieu

CEFPPA
4 Rue Eugénie Brazier
67400 Illkirch-Graffenstaden



SIRET : 351 858 071 00027
Déclaration d'existence
auprès de la Préfecture :
42 67 015 14 67

Yield Management : Gérer l'occupation de son Hôtel

► Programme détaillé

► 1^{ère} 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 stratégie : 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.

► 2^{ème} 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

► 3^{ème} 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

► 4^{ème} 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 du stage

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

CEFPPA
POUR L'INDUSTRIE
HÔTELIÈRE
Adrien
Zeller

► **Contactez
nos conseils en formation**

Tél : 03 90 40 05 19
E-mail : fpc@cefppa.eu