

# LES FONDAMENTAUX DU REVENUE MANAGEMENT

## OBJECTIFS PROFESSIONNELS

Découvrir et assimiler le concept du Yield Management, des différentes approches possibles, des outils nécessaires selon les besoins de l'hôtel afin de mettre en place une stratégie d'optimisation du chiffre d'affaires.

## PUBLIC CONCERNE

Toute personne désirant découvrir, instaurer et optimiser son revenue management au sein de son établissement

## PRE-REQUIS

Aucun

## ACCESSIBILITE AUX PERSONNES HANDICAPEES

Les personnes en situation de handicap peuvent avoir des besoins spécifiques pour suivre la formation. N'hésitez pas à nous contacter pour en discuter

## MODALITES ET DELAI D'ACCES

Avoir satisfait aux prérequis... - 3 mois à 1 semaine avant le démarrage de la formation dans la limite des effectifs indiqués. A compter de la demande de renseignement du bénéficiaire sous réserve d'avoir une réponse favorable du financeur

## MODALITES PEDAGOGIQUES

En présentiel  
A distance

## MOYENS HUMAINS

Hugues Dorison, consultant et formateur, est titulaire d'un MBA de l'Ecole Supérieure de Savignac. Après 25 années à des postes de Direction dans le secteur HTR, Il conseille désormais les chefs d'entreprise afin de répondre à différentes problématiques Elle aide au montage des dossiers de financement. En formation continue, Il forme différents publics dans différents secteurs. En formation initiale, il intervient dans des institutions supérieures sur différents modules

## METHODES PEDAGOGIQUES

Formation - action active par approche systémique et expositive  
A partir de mises en situation adaptées, de cas pratiques et spécifiques au métier et au contexte professionnel, sont abordées les différents contenus. Cette démarche pédagogique est construite sur l'activité réelle et l'expérience afin de favoriser l'activité des participants et l'acquisition des savoirs. Les apports théoriques se font à partir de présentations orales ou de supports écrits. Cette méthode pédagogique répond particulièrement bien à l'apprentissage des adultes. Elle s'applique en formation groupe comme en formation individuelle.

# OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

---

Appréhender les différents moyens pour optimiser l'offre et la demande sur différentes périodes.

Savoir définir les différentes composantes de l'optimisation.

Savoir comment rentabiliser les revenus inexploités et faire face à l'environnement concurrentiel.

Mettre en place un plan d'action et mesurer les résultats.

## MODALITES DE SUIVI ET D'EVALUATION DES ACQUIS

---

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

## DUREE

---

7 heures soit 1 jour

## LIEU

---

La formation interentreprise se déroule à Toulouse.

- La salle de formation louée est accessible en transport en commun, en voiture et dispose d'un parking. Un restaurant se situe sur place pour déjeuner le midi et le soir. Un espace détente permet de consommer des boissons froides ou chaudes lors des pauses. Des hôtels se situent à proximité.
- La salle de formation, les sanitaires, le restaurant sont sans souci accessibles aux personnes à mobilité réduite. Des places de parking leur sont réservées.

La formation intra-entreprise se fait prioritairement dans l'entreprise. Les conditions d'accueil de la formation seront validées en amont

## TARIF HT

---

Inter-entreprise : 390€

Individuel ou Intra-entreprise, sur-mesure :

Nous contacter

# MOYENS PEDAGOGIQUES et TECHNIQUES

---

Support de formation remis au stagiaire

En présentiel : Salle de formation chauffée ou climatisée, équipée de vidéoprojecteur, paperboard, d'accès wifi.

A distance : Outil de visioconférence, sécurisé Zoom ou Teams

## CONTENU

---

Le Yield management en hôtellerie :

Historique dans l'entreprise moderne.

Définition de la stratégie.

Pourquoi mettre en place du Yield management ?

Les indices fondamentaux de l'entreprise hôtelière

L'optimisation de la profitabilité en hôtellerie

Le Bilan, le Compte de Résultat et le seuil de rentabilité

Identifier et redéfinir les bases pour réussir son projet :

Optimisation des quatre composantes majeures :

Comment assurer la pertinence de sa segmentation ?

Comment identifier les produits chambre ?

Comment établir les différents niveaux tarifaires ?

Comment anticiper la prévision des demandes ?

## SANCTION VISEE

---

Attestation de formation

## EFFECTIFS

---

Interentreprise en présentiel minimum : 2 maximum : 8 - à distance minimum : 2 maximum : 6

Intra-entreprise en présentiel minimum : 1 maximum : 8 - à distance minimum : 1 maximum : 6