

Une chambre non vendue est une chambre de perdue. Outils pour vendre le bon produit, au bon moment, au bon client et au bon prix.

OPTIMISER SES REVENUS AVEC LE YIELD MANAGEMENT

FORMATIONS HCR

Proximité et disponibilité
Notre équipe intervient partout en France

Pour rendre facile votre accès à la formation, échangeons !

☎ 03 21 01 36 12

✉ contact@essentielformation.com

20 ANS
2002
2022
ESSENTIEL FORMATION

- **Depuis 2002**

Spécialiste à 100% de la formation dans les métiers HCR

- Plus de 2900 clients actuels
+ de 6600 participants
+ de 46200 heures de formations

★★★★★ En 2021
98 % de satisfaction

- **Et en bonus,**
Gagnez du temps
Confiez-nous l'administratif !

AKTO

Référencé sur les actions de branches 2022

2 jours, soit 14 heures

Toujours proche de vous OU chez vous !

Vous souhaitez un financement ?

Pour connaître votre éligibilité, contactez-nous !



Public

Salariés et dirigeants des entreprises du secteur Hôtels, Café et Restaurant.

Nos formations sont ouvertes à toutes et à tous. Si vous êtes en situation de handicap ou dans une situation nécessitant une adaptation, consultez nous.



Prestataire formateur

Experts, hommes et femmes de terrain, en parfaite adéquation avec votre réalité professionnelle

Retrouvez vos programmes sur : www.essentielformation.com/programmes-HCR

“

Comment avons-nous pu nous passer de ces connaissances... 6 mois de gagnés dans nos pratiques !

”





NIVEAU DE CONNAISSANCES PRÉALABLES REQUIS

Un document intitulé « attentes individuelles » est envoyé à l'attention du prescripteur et transmis au bénéficiaire. Ce document complété par le bénéficiaire est à nous retourner par mail avant le début de la formation.

L'objectif est de nous assurer du positionnement du bénéficiaire et ainsi vérifier que ses attentes sont en adéquation avec le programme de la formation souhaitée.



MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ÉVALUATION

L'action de formation se déroulera en **visioconférence** ou en **présentiel** (en fonction du thème et du choix des bénéficiaires).

- Pour les personnes suivant la formation en visioconférence, elles pourront se connecter via l'outil ZOOM et rejoindre le groupe à partir de la convocation qu'elles auront préalablement reçue par courriel comportant les références de la session de formation. Cette convocation sera accompagnée du programme pédagogique.
- La formation en **présentiel** se déroulera dans une salle équipée d'un paperboard, et si nécessaire d'un vidéoprojecteur, afin de pouvoir aisément garantir un bon déroulement de la formation du point de vue pédagogique et technique. Le prestataire formateur remettra dès l'ouverture de la journée le support pédagogique qui permettra à chaque bénéficiaire de suivre le déroulement de l'action de formation.

Une feuille d'émargement individuelle sera conjointement signée par le formateur prestataire et chaque bénéficiaire, pour chaque demi-journée de formation, permettant d'attester de l'exécution de l'action de formation.



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET OPÉRATIONNELS

- **Définir et Utiliser** les outils de base nécessaires au yield
- **Maitriser** les différentes notions de « prix »
- **Utiliser** un tableau de bord d'optimisation de prix
- **Optimiser** les plannings de réservation
- **Préparer** son entreprise aux techniques du Yield Management (Organisation, matériels, documents)
- **Mettre en œuvre** une stratégie commerciale adaptée (Tarifs, Règles de ventes, Gestion prescripteurs, Promotions)
- **Optimiser** la gestion des canaux de distribution
- **Proposer** une stratégie de vente cohérente par anticipation (Individuels & Groupes).
- **Etablir** des prévisions et objectifs fiables.





PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

1^{er} Jour

1. Identifier les étapes à franchir – 7h00

- Mettre en œuvre l'organisation du système en interne
- Comment communiquer le bon produit, le bon tarif, au bon client et au bon moment ?
- Instaurer une culture Yield au sein de l'équipe
- Définir une segmentation clientèle optimale
- Créer une structure de prix à géométrie variable pour « vendre mieux ».
- Analyser sa demande globale et son environnement concurrentiel
- Prévoir son occupation : le POPJ
- Définir sa stratégie de tarifaire et de vente
- Définir ce qu'est le Revenue Management
- Maîtriser les principes de base du Revenue Management
- Définir le profil de poste du Revenue Manager

2^{ème} Jour

2. Apprendre l'organisation du système – 3h30

- Comment communiquer le bon produit, le bon tarif, au bon client et au bon moment ?
- Définir les responsabilités : l'équipe Yield
- Apprendre à gérer son remplissage : le suivi de la montée en charge
- Communiquer au Personnel et au Client : Argumentaire, affichage, consignes
- Mettre en place les documents opérationnels : le Planning Tarifaire, les Règles de Ventes, les Affaires perdues

3. Mieux Vendre – 3h30

- Développer les ventes en Direct
- La Valorisation de son Offre
- Les Jours « contraints »
- Channel management : l'Optimisation des canaux de distribution (IDS, GDS ...)
- La Mise en œuvre d'Offres commerciales
- Maîtriser les points essentiels de la vente en réception
- Mettre en œuvre une organisation efficace
- Transformer les appels et demandes en vente
- Intégrer une démarche d'optimisation
- Anticiper son positionnement commercial
- Améliorer le RevPAR et TRevPar Nets





MOYENS D'ENCADREMENT

L'encadrement des bénéficiaires sera assuré par la direction d'ESSENTIEL et/ou par le prestataire formateur. Le bénéficiaire pourra de 9 h 30 à 17 h 30, du lundi au vendredi, contacter ESSENTIEL Formation, et plus précisément dès 8h30, Orlane Nicolas-Mercher pour toute question pédagogique :

06 88 84 26 14 orlanemercher@essentielformation.com



MODALITÉS DE DÉROULEMENT

L'action de formation débutera par une présentation du formateur et de chacun des bénéficiaires afin de permettre une adaptation optimale du processus pédagogique prévu par le prestataire formateur au public présent. Elle se déroulera dans le respect du programme de formation qui aura été préalablement tenu à la disposition ou remis aux bénéficiaires, et ce, suivant une alternance d'exposés théoriques et de cas pratiques.

Le prestataire formateur veillera à ce que chaque bénéficiaire puisse poser ses questions afin de faciliter le transfert de connaissances. Un tchat sera mis à la disposition des bénéficiaires suivant la formation en visioconférence afin que ceux-ci puissent manifester leur volonté d'intervenir. La parole leur sera alors donnée.

« Toujours proche de vous OU chez vous ! »



SANCTION DE LA FORMATION

Afin de permettre d'évaluer les compétences acquises par chaque bénéficiaire, il sera demandé à chacun, à l'issue de la journée de formation, de se soumettre à une dizaine de questions.



ORGANISATIONS ET TARIFS

Horaires de formation : 14h : 8h45 – 12 h30 / 13h30 – 17 h15.
Dédution faite des deux pauses de ¼ heure de 10 h 30 à 10 h 45 et de 15 h 30 à 15 h 45.

Formation en INTER (regroupant différentes entreprises)
300 euros nets de taxes par personne pour chaque journée de formation.

Formation en INTRA (Chez vous, rien que pour votre équipe)
pour un groupe entre 2 à 10 personnes. 1400 euros nets de taxes par jour par groupe.

Vous souhaitez un financement ?

Pour connaître votre éligibilité, contactez-nous !

Proximité et disponibilité.

Notre équipe intervient partout en France.

Pour rendre facile votre accès à la formation, échangeons !

03 21 01 36 12

contact@essentielformation.com

www.essentielformation.com

