HM FORMATION

Programme de formation
Yield management Hôtelier

Durée : 24h

Objectifs :

- Maitriser les bases du Yield management appliqué à l'hôtellerie.
  - Apprendre à optimiser ses canaux de ventes
  - Utiliser les nouveaux outils de prospections digitaux
  - Qualifier, prospecter, contracter, et élever sa clientèle
  - Adapter sa tarification
  - Contrer et maîtriser la concurrence lors des phases de prospections
  - Entretenir son énergie de « chasseur », maximiser son esprit « éleveur »

- Apprendre à créer son budget commercial et sa fixation d'objectif.

Pré-requis :

- Avoir les connaissances élémentaires en hôtellerie
- Une très bonne connexion internet est requise pour le format distanciel

Public : Toute personne d'un hôtel chargé des ventes, du marketing ou des réservations…

Modalités techniques, pédagogique et d'encadrement :

En format présentiel :
Salle équipée avec video-projecteur (ou TV) et paperboard. Connexion WIFI.
En cas de formation intra-entreprise, les moyens techniques décrits ci-dessus doivent représenter une référence idéale.

En format distanciel : synchrone avec le formateur via Zoom ou outil équivalent (télé-présentiel).

Alternance apports théoriques et applications pratiques.
Des impressions et fichiers seront fournis en fin de formation, ils incluront une partie de fichiers clients qui auront été travaillés, des process et également des supports de cours.
Etudes et cas pratiques appliqués à l'établissement.
Echanges actifs formateur / stagiaire(s).
Fiche de cours / supports remis en fin de formation.

Modalités d'évaluation des connaissances ou d'appréciation des résultats de l'action de formation : Cas pratique / Exercices complété par une auto-évaluation des acquis en fin de formation.

Modalité d'évaluation de l'appréciation des participants : Fiche d'évaluation à chaud à l'issue de la formation.

Modalité de suivi de l'action de formation : Feuille d'émargement co-signée par demi-journée ou séance de formation.

Détail du programme :

LES INDICATEURS DE PERFORMANCE (vs la PMS et les éléments collectés)

- L'Objectif du Pricing dynamique
- Analyse d'un cas simple
- Résumé du module indicateur de performances
- Le contrôle des tarifs
- Le jeux du Yieldeur (cas pratique complet : choix des segments à favoriser, stratégie tarifaire de base)

CONTEXTE ET CONTRAINTES SPÉCIFIQUES DE HÔTELLERIE

- Externe : lois du marché et « conflit » des demandes
- Les équipes ou comment gérer le travail à faire
- Définir sa stratégie et politique tarifaire
- Calcul du coût de déplacement ou Bid price
- Cas pratique lié à la partie C

LES GRANDS PRINCIPES DU YIELD MANAGEMENT

- Mise en place des scénarios d'optimisation…
- Optimisation Dynamique
- Optimisation des situations
- Exemple de reporting
- Analyse pour loader les tarifs
- Cas pratique global

LES CANAUX DE DISTRIBUTION PRINCIPAUX, LES DIVERS OUTILS EXISTANTS

- Ce point est assez long et il est lié aux bullets points ci-dessous (il s'agit d'aller au fond de chaque personnel), d'analyser les stratégies en cours
- Comment produire sur internet au bon prix et au bon moment actuellement sur votre localisation
- Comment gérer et maîtriser son compset (concurrence)
- Comment augmenter sa visibilité et générer du trafic vers son site officiel ?
- Les partenaires et stratégies les plus rentables
- Comment vendre plus en direct en étant moins dépendant des distributeurs ? (packages etc)
- Comment maîtriser ma commercialisation online ?
- Comment afficher le bon tarif au bon moment en conservant son image et sa caractéristique
- Comment produire en valorisant l'image de mon Hôtel et de ses services?
- Quelles sont les stratégies les plus payantes à adopter vis-à-vis des distributeurs les plus importants?
- Quels sont les enjeux de la visibilité concurrentielle, comment se démarquer?
- Comment améliorer ma visibilité sur mon site propre ?
- Comment augmenter sa clientèle et la fidéliser (segments pro)

ANALYSE DE VOTRE SITUATION

- Exercices pratique lié à votre situation et vos besoins

HM FORMATION

Cas pratique spécifique : budget commercial et sa fixation d'objectif

Apprendre à créer son budget commercial et sa fixation d'objectif; accompagné d'un cas pratique réel ou imaginaire.
Constitution et création du budget prévisionnel commercial de l'hôtel pouvant tenir compte de la concurrence, de la saisonnalité, de l'historique et des réservations en portefeuille.

Sanction de la formation / Validation : Attestation de formation (L.6353-1 du Code du travail)