

Démarche globale Revenue Management



HOTELPERFORM

CABINET DE CONSEIL ET FORMATION EN HOTELLERIE
SPECIALISE EN REVENUE MANAGEMENT ET DISTRIBUTION

PUBLICS

- Revenu Manager débutant
- Chef de Réception
- Réceptionniste
- Agents et Responsable Réservation
- Responsable Commercial

DUREE DE LA MISSION

- 28 jours dont 6 jours pour l'analyse et la préparation et 22 jours auprès de vos équipes, répartis à la convenance du client sur l'année

LE CONSULTANT

- Professionnel de l'Hôtellerie
- Expertise en Revenue Management & Distribution
- Certifié Formateur Professionnel (CP FFP)

TARIF

- Tarif / jour : 950 € HT
- Forfait 28 jours : 22.400 € HT (soit 800 € HT / jour)

DESHAYES CONSULTANT

CONSULTANT - FORMATEUR

7 allée des Coquarrières - 44600 Saint Nazaire

Téléphone : +33 (0)6 14 66 75 86

Email : gilles.deshayes@hotel-perform.com

SIRET : 849 374 285 00021 - RCS de St Nazaire

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 52 44 09640 44

www.hotel-perform.com

L'OBJECTIF DE CE « COACHING » EST DE METTRE EN PLACE UNE DEMARCHE GLOBALE « REVENUE MANAGEMENT » DE VOTRE ETABLISSEMENT OU DE VOTRE GROUPE POUR :

- Le repositionnement de votre image,
- La valorisation de votre produit et service,
- Et une augmentation significative de votre RevPAR.

EN IMMERSION AU SEIN DE L'ENTREPRISE A RAISON DE 8 A 12 JOURNEES PAR MOIS, SOIT 2 A 3 JOURNEES PAR SEMAINE, NOTRE CONSULTANT VOUS CONSEILLE ET PILOTE LA MISE EN PLACE D'UNE DEMARCHE « REVENUE MANAGEMENT » EN VUE DE L'OPTIMISATION DE VOTRE REVENU JUSQU'A L'ACQUISITION DES OBJECTIFS FIXES

CETTE PERIODE D'ACCOMPAGNEMENT SE DEFINIE AU CAS PAR CAS EN FONCTION D'UN AUDIT PREALABLE ET DES BESOINS REELS DE L'ETABLISSEMENT

L'ACCOMPAGNEMENT REPRENDS LES DIFFERENTS MODULES DE MISES EN PLACE D'UNE « CULTURE REVENUE MANAGEMENT » DANS VOTRE ETABLISSEMENT

- Le diagnostic initial par l'étude de votre environnement,
- La préparation des procédures d'optimisation,
- Installation et intégration des procédures,
- L'optimisation du revenu.

LES TYPES D'ACTIONS SUPPLEMENTAIRES ENVISAGEABLES

- Réorganisation des services de réservation/réception pour une meilleure approche du Revenue Management.
- Installation d'un programme « d'upsell » en réception/réservation.
- Aide à la négociation des contrats commerciaux : Corporate, OTAs, TO & MICE.
- Accompagnement pour les projets d'ouvertures d'hôtels.
- Assistance régulière auprès de la direction de l'hôtel sur les orientations commerciales et stratégiques.

