



HOTELPERFORM



HOTELPERFORM

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

PUBLICS

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

PRE-REQUIS

- Aucun

DELAI D'ACCES

- A la demande

DUREE

- 2 jours (intra ou inter)

NOMBRE DE PARTICIPANTS

- 8 à 10 maximum

LE FORMATEUR

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

TARIF HT

- 1.450 € par jour / groupe
- 850 € par jour / personne

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

REVENUE MANAGEMENT - PRICING

A l'issue de la formation, le participant sera capable d'optimiser le revenu de l'hôtel dans le respect de la stratégie commerciale de l'établissement

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Définir les outils de base et KPIs nécessaires à la mise en place d'une politique de Revenue Management efficace au niveau de l'hôtel.
- Gérer la segmentation clientèle, la grille et la politique tarifaire de l'hôtel.
- Proposer une stratégie de vente cohérente par anticipation (Individuels & Groupes).
- Etablir des prévisions et objectifs fiables.

CONTENU DU PROGRAMME

1. Définitions et responsabilités

- Définir ce qu'est le Revenue Management
- Maîtriser les principes de base du Revenue Management
- Définir le profil de poste du Revenue Manager

2. Les leviers et indicateurs

- Organiser une segmentation optimum
- Définir un « Competitive Set » (Compset)
- Identifier et mettre en place les KPIs
- Mettre en relation les KPIs et la performance de l'hôtel

3. Les techniques & outils d'optimisation

- Evaluer et développer les différents circuits de distribution d'un hôtel
- Concevoir les outils d'aide à la décision
- Mettre en place son Pricing : Structurer sa tarification
- Organiser l'optimisation de l'inventaire d'un hôtel

4. L'analyse de l'offre et de la demande

- Analyser les historiques et montée en charge des réservations
- Identifier les événements impactant l'optimisation
- Proposer la stratégie de prix individuelle et groupe
- Estimer des prévisions et objectifs fiables

MOYENS ET PEDAGOGIE

- Présentation des concepts et exemples opérationnels par le formateur-consultant en projection vidéo ou support papier permettant une meilleure assimilation renforçant ainsi l'impact de la formation.
- Une large place est faite à la confrontation sous forme de débat avec la réalité du terrain et l'expérience du ou des participants sous forme de questions/réponses.
- Mise en pratique des apports sur la base de mise en situation par des exercices d'application personnalisés.
- A l'issue de la formation, un questionnaire de connaissance/plan d'action est remis au(x) participant(s).

Taux de satisfaction des
stagiaires – Niveau
d'évaluation post formation
4.8/5

