L'HUMAIN AU CŒUR DU REVENUE MANAGEMENT

PROGRAMME DE L'OFFRE DE FORMATION

RM ACADEMY DISTANCIEL

PUBLIC CIBLE	PRÉ-REQUIS	NIVEAU	DURÉE ESTIMÉE
S'adresse à tous les membres du personnel d'un hôtel voulant comprendre et appliquer à son niveau des méthodologies de Revenue Management	Formation ouverte à tous les salariés souhaitant découvrir ou approfondir les méthodologies de Revenue Management Hôtelier.	Niveau Excel débutant. Notions de distribution hôtelière. Connaissance des outils de type PMS, Channel Manager et Booking Engines.	8h00

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les enjeux et mécanismes du Revenue Management
- Apprendre à interpréter des données et mener les actions adéquates
- Maîtriser sa segmentation de marché et les canaux de distribution (OTA et ventes directes notamment)

CONTENUS PÉDAGOGIQUES

- Guide de démarrage
  - Histoire du Revenue Management
  - Pourquoi est-il si important dans l'hôtellerie
  - Différence entre Revenue Management aérien et Revenue Management hôtelier
  - Différence entre Revenue Management et Pricing
  - Ce que la crise sanitaire a fait évoluer

L'HUMAIN AU CŒUR DU REVENUE MANAGEMENT

- Les fondamentaux
    - Définition des principaux KPI du Revenue Management
    - Définition de la politique tarifaire
    - Description des différentes segmentation et sources de clientèles
    - Présentation des circuits de distribution hôteliers
- Constitution d'une politique de Revenue Management
    - Constitution des systèmes d'information
    - Comment traiter l'information
    - Constituer une politique : challenger la politique tarifaire actuelle, en comprendre les forces et les limites
    - Politique tarifaire par segme-nt
    - Cotation groupes
- Projection et anticipation
    - Mise en place d'un forecast
    - Interprétation des données dans la mise en place d'un calendrier tarifaire
- Distribution de l'offre
    - Etude des principaux canaux de distribution hôteliers
    - Méthodologie d'optimisation de ventes directes
- Optimisation du Revenu
    - Apprendre à calculer un ROI
    - Comment arbitrer
    - Quel rôle doit jouer chaque acteur de la formation

METHODES MOBILISEES

Méthodes interactives : vidéos, études de cas, tests et quizz. Méthodes académiques : présentations théoriques et pratiques.

MOYENS TECHNIQUES

Un ordinateur connecté à internet et disposant d'un tableur (idéalement Excel Microsoft Office) sera nécessaire à l'apprenant.

MOYENS D’ENCADREMENT

- Module d'E-Learning obligatoire (2 heures) - Formation en distanciel (6 heures)

MODALITES D’EVALUATION

Des tests en ligne seront réalisés en début et en cours de formation ainsi qu'une évaluation finale.

MODALITÉS D’ACCÈS

Locaux disponibles pour les personnes en situation de handicap. Possibilité de formation en distanciel.

DURÉE D’ACCÈS

A partir de 4 participants Selon calendrier de sessions