



L'HUMAIN AU CŒUR DU REVENUE MANAGEMENT

PROGRAMME DE L'OFFRE DE FORMATION

RM ACADEMY ADVANCED DISTANCIEL

PUBLIC CIBLE	PRÉ-REQUIS	NIVEAU	DURÉE ESTIMÉE
<p>Equipes managériales directement ou indirectement liées à la stratégie de Revenue Management de l'établissement.</p>	<p>Formation conçue pour des responsables maîtrisant les principes et l'application du Revenue Management, désireux de se challenger et d'approfondir leurs connaissances.</p>	<p>Niveau Excel intermédiaire minimum. Maîtrises des indicateurs de performances hôteliers. Connaissance des canaux de distribution hôteliers. Maîtrise des outils de type PMS, Channel Manager et Booking Engines.</p>	<p>14h00</p>

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Être en mesure de concevoir et produire des analyses fines de Revenue Management.
- Maîtriser tous les leviers de la maximisation du prix moyen net.
- Connaître et mettre à profit les spécificités des canaux de distribution de masse, de niche, et de commercialisation directe.

CONTENUS PÉDAGOGIQUES

- Reprise des fondamentaux.
 - o Une spécificité propre à l'hôtellerie?
 - o Définition et application du RM à l'industrie hôtelière.



L'HUMAIN AU CŒUR DU REVENUE MANAGEMENT

- o Rappel des principaux indicateurs de performance - définition et calculs.
- o Spécifications des indicateurs secondaires.
- Méthodes d'analyses et d'arbitrages avancées
 - o Méthodes d'analyses et d'arbitrages avancées
 - o Elaborer des analyses croisées de l'historique pour établir des projections et déceler les axes de développement.
 - o Construire une méthode de pilotage du RM adaptée à son établissement.
 - o Analyser, projeter et arbitrer ses décisions selon différentes situations.
- Distribution, partie intégrante de la stratégie de Revenue Management.
 - o Redéfinir les différents acteurs de la distribution et leurs business models.
 - o Développer la notion de concurrence et connaître ses limites.
 - o Les forces et faiblesses de la distribution hôtelière.
 - o Le site officiel : quelle stratégie adopter (CRM, metasearches, Social Media...).
 - o Comprendre les indicateurs propres à la distribution (algorithmes, conversion, GA...).
 - o Analyser les performances de son établissement et définir ses objectifs (PDM, PM nets, typo, ROI actions...).

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



L'HUMAIN AU CŒUR DU REVENUE MANAGEMENT

- Module d'E-Learning obligatoire (2 heures) - Formation en distanciel (12 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