

GESTION APPLIQUÉE À L'HÔTELLERIE

YIELD MANAGEMENT - NIVEAU I ET II

Public : Cette formation s'adresse aux directions d'unités hôtelières, aux équipes commerciales, aux services de réservation et au personnel de réception.

Pré-requis : niveau I : Aucun.

Pré-requis : niveau II : Avoir suivi le niveau I.

La formation proposée par **UMIH FORMATION** permet de comprendre les principes du Yield Management comme méthode de gestion à part entière, ou comment contribuer à améliorer l'occupation et la rentabilité de son établissement.

LE NIVEAU I AMÉLIORER LE TAUX D'OCCUPATION

À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, les participants seront capables de :

- Connaître la notion des 4B.
- Identifier la bonne prestation pour le bon client, au bon moment et au bon prix.
- Réfléchir, travailler et s'adapter, notamment avec une capacité d'hôtel limitée.
- Réussir le pari de la vente en ligne.
- Augmenter son CA et son prix moyen.

LE NIVEAU II AUGMENTER LE CA

À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, les participants seront capables de

- Connaître l'environnement Yield d'aujourd'hui
- Maîtriser les éléments du Pricing, du Rate management et des Forecast grâce à des outils précis
- Adapter à l'hôtellerie indépendante
- Explorer l'univers de l'e-distribution
- Augmenter son CA et son prix moyen.

PAROLES DE FORMATEUR

GHISLAINE LE PERTEL
Formatrice



Comme toute hôtelière, je pratiquais le yield sans avoir eu de formation appropriée. Puis en 2004, j'ai appris les bases de cette méthode, et j'ai réalisé qu'il ne fallait plus me fier à mes sentiments mais aux chiffres. Depuis, je constate une progression de 10 à 25 % par an sur les résultats des établissements dont j'ai la charge.

La formation yield qui vous est proposée est conçue par des exploitants pour des exploitants qui doivent à la fois gérer le commercial, le e-commerce et la réputation, les ressources humaines, la qualité et le bon fonctionnement de tous les services et du technique, sans oublier le cœur de notre métier: l'accueil. Le programme de cette formation et les documents que nous vous remettons à l'issue de la session vous permettent d'être performants immédiatement.



2
JOURS

LE NIVEAU I

- ▶ INTER ENTREPRISES
- ▶ 6 À 12 PARTICIPANTS

Connaissances générales

- ▶ Définition du yield, revpar, revpar net, étapes et impératifs

Identifier le client qui coûte

- ▶ Optimiser les recettes, créer les outils de base et mesures
- ▶ Exercice sur hébergement, restauration, séminaire, check list

Analyser et prévoir

- ▶ Yield forecast, rate planner, stratégie structure tarifaire

Augmenter son CA

- ▶ Politique de discount, up selling et down selling
- ▶ Etapes de la vente, préparer les tableaux de bord
- ▶ Principaux sites internet.

2
JOURS

LE NIVEAU II

- ▶ INTER ENTREPRISES
- ▶ 6 À 12 PARTICIPANTS

Connaissances générales

- ▶ Connaître son établissement, problématique des hôtels
- ▶ Définition du yield, indicateurs de progression

Game field 2.0

- ▶ Canaux, partenaires, outils du web 2.0, technologie, blogs
- ▶ Vente en ligne : ids, gds, pms, crs
- ▶ Demain la crise ? me ? myself & 1
- ▶ La vente idéale, comment fixer un prix ? coûts, se distribuer en direct

Organiser et analyser

- ▶ Construire la prévision par segment de marché
- ▶ Bâtir des classes de yield, analyser l'historique
- ▶ Règles de fonctionnement d'une grille tarifaire
- ▶ Étanchéité, flexibilité, lisibilité, dégressivité
- ▶ Prévoir la demande non contrainte, définir le mix idéal
- ▶ Leviers d'optimisation du yield, allocation des capacités
- ▶ Gestion des tarifs, du surbooking, de la durée de séjour

VALIDATION DE LA FORMATION :

Remise d'une attestation de la formation.

MOYENS PÉDAGOGIQUES :

Supports audiovisuels, études de cas, exercices pratiques, remise de documents.

INTERVENANTS :

Professionnels de l'hôtellerie.