

LE REVENUE MANAGEMENT EN HOTELLERIE

FORMATION SUR-MESURE

LIEU(X) DE FORMATION

Campus de Paris 6 ; Saint
Gratien (95) ; Dijon ou sur site
client

ACCESSIBILITÉ

Le site de formation est
accessible aux personnes à
mobilité réduite

RYTHME

Mini 1 jour
(7h par jour)

PRÉ-REQUIS

Travailler dans l'hôtellerie ou
être sur le point d'y travailler

PUBLIC VISÉ

Directeur marketing ; directeur
d'hôtel ; directeur commercial et
revenue manager.

MODALITÉS ET DELAIS D'ACCÈS A LA FORMATION

- Prise de contact téléphonique
- Renseignements & construction du cahier des charges ad hoc
- Convention de formation intraentreprise formalisée et signée avant démarrage
- Prise de contact de l'école avec les participants pour :
Validation des acquis avant l'entrée en formation
(au plus tard 10 jours ouvrés avant le démarrage de la formation).
Le cas échéant, aménagements de l'espace
de formation (cas des personnes en situation de handicap
notamment)

MODALITÉS D'ACCÈS A LA FORMATION

- Renseigner et retourner un dossier de candidature complet incluant
les informations afférentes aux salariés / collaborateurs à former

OBJECTIFS

- S'approprier les bonnes tactiques de distribution et de tarification
pour vendre vos actifs périssables aux bons clients et au bon
moment afin de stimuler la croissance de vos revenus.
- Maximiser le chiffre d'affaires et la marge tout en pilotant
efficacement vos ressources humaines
- Vendre leurs services au bon moment au bon prix sur le bon canal
de distribution aux bons clients...
- Mettre en place une stratégie de Pricing au sein de l'entreprise
- Challenger les plateformes hôtelières en ligne et les fabricants
de logiciels de Revenue management sur leurs prestations &
services

CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Evolution du Revenue management et enjeux actuels
- Psychologie des acheteurs et du « bon prix »
- Simulations de fixation de prix en fonction des paramètres de son marché (saisonnalité des ventes, typologie de clients, concurrents, contexte législatif, social, sociétal, politique...)
- Les logiciels dédiés au Yield management

MODALITÉS DE POSITIONNEMENT

- Entretien individuel de positionnement réalisé par téléphone au moment de la candidature

MÉTHODES ET MOYENS MOBILISÉS

- Exposés et exercices d'application
- Cas pratiques
- Échanges d'expériences, conseils et bonnes pratiques du secteur

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Evaluation formative des acquis avant le début de la formation ; en cours ; et en fin de formation
- Questionnaire de satisfaction en fin de stage
- Attestation de participation FERRANDI Paris délivrée à la fin du stage

LES RÉSULTATS OBTENUS

95,8%

Taux de satisfaction globale des stagiaires en Formation Continue en 2022/2023
(Très Satisfait/ Satisfait)

TARIFS ET FRAIS

Tarifification sur-mesure

CONTACT

Alexandre Barthelemy

Tel : 06 58 71 20 51

E-mail : abarthelemy@ferrandi-paris.fr

Les informations sur cette fiche sont données à titre indicatif.

Date de mise à jour : 19/10/2023

PARIS

FERRANDI Paris
28 rue de l'Abbé Grégoire
75006 Paris

une école de la



CCI PARIS ILE-DE-FRANCE