

## 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](mailto: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