

INITIATION AU YIELD MANAGEMENT

OBJECTIFS

Utiliser les grands principes du Yield Management

- Appréhender les grandes lignes stratégiques du Yield Management
- Mettre en place et utiliser des procédures spécifiques

PROGRAMME

- Définition du Yield management
 - Historique
 - Enjeux
 - Domaines d'application
- Mise en place du Yield Management
 - Segmentation de la clientèle
 - Etude de marché
 - Identifier les produits et la grille tarifaire
 - Choisir les canaux de vente
- Utilisation des techniques du Yield
 - Mettre en place des statistiques
 - Evaluer la prévision des demandes
 - Organiser les Ressources Humaines en interne
- Suivre la mise en place du Yield Management
 - Mesurer la performance
 - Adapter l'offre commerciale

PRÉ-REQUIS / CONDITIONS DE REUSITE

- Personnel en charge de la commercialisation (10 personnes maxi)
- Connaître le fonctionnement d'un établissement hôtelier
- S'impliquer lors de la formation
- Etre en mesure de mettre en pratique les techniques présentées lors de la formation

INTERVENANT

- Formateur expérimenté, spécialisé dans les métiers de l'hôtelier-restauration, directeur d'exploitation d'un hôtel restaurant 4*

MODALITES D'EVALUATION

- Evaluation par le formateur : mise en situation et reformulation (Attestation de formation individualisée)
- Évaluation par le stagiaire : questionnaire d'évaluation
- Evaluation par le dirigeant : entretien post-formation

MODALITÉS PEDAGOGIQUES*

- Durée : 7 heures sur 1 jour
- Outils et techniques pédagogiques :
 - Apports pédagogiques, échanges/discussion
 - Exercices pratiques

* Le contenu et l'organisation de la formation seront adaptés à la demande et aux spécificités du client.