

Maîtrisez les bases du revenue management*



L'essentiel

Ce programme de formation est destiné aux professionnels du tourisme (hébergeurs et professionnels des loisirs, sportifs, culturels et art de vivre). Il se compose de 7 modules totalisant un apprentissage-cible de 10 heures. Depuis son lancement, en 2022, le Campus France Tourisme (par elloha) a formé plus de 3000 apprenants pour une satisfaction globale de 9/10.

Ce que vous saurez faire	Par quels moyens pédagogiques
Segmenter votre clientèle.	Comprendre les principes de base du revenue management.
Établir vos prévisions	Analyser et interpréter ses propres données et celles du marché.
Définir votre stratégie de tarification et de revenus.	Développer des stratégies de revenue management.



Public ciblé & Pré-requis

En tant qu'apprenant, vous bénéficierez d'une formation concrète, illustrée par de nombreux exemples concrets, que vous pourrez appliquer instantanément via vos propres outils de gestion de votre exploitation touristique.

Éligibilité

- ☐ Éligible aux professionnels du tourisme, de l'hébergement et des loisirs
- ☐ Disposer d'un SIRET, être en programme ACRE, être salarié ou avoir un projet professionnel en rapport avec le domaine du tourisme et/ou des loisirs.
- ☐ Maîtriser les outils bureautiques et la plateforme e-learning



Moyens & Méthodologie

Apprenez en toute liberté grâce à notre plateforme e-learning, progressez à votre rythme et confortez votre apprentissage grâce à l'accompagnement permanent de votre référent formation.

Moyens	Contenus & Méthodes
Nous vous mettons à disposition votre parcours de formation via notre plateforme e-learning (cours en ligne) et via notre application mobile intuitive pour un maximum de flexibilité et de simplicité.	Un contenu complet pour maîtriser toutes les dimensions de votre sujet d'apprentissage et des exemples concrets adaptés à une mise en application immédiate dans votre exploitation.
Des contacts permanents en visioconférence pour faire le point sur votre progression.	Votre référent de formation est disponible pour maximiser votre compréhension et assurer votre accompagnement de l'inscription jusqu'au suivi post-formation.
Effectif	En individuel
Évaluation en cours de formation	• Quizz: QCM, Vrai/Faux à chaque module de formation • Exercices pratiques et échanges en visioconférence avec le référent de formation
Évaluation finale	Examen de fin de formation en visioconférence avec jury
Votre suite de parcours possible	• Maîtrise d'outils stratégiques de la présence en ligne, • Amélioration de la présence en ligne, • Développer ses réservations en direct et sa gestion des tarifs
Situation de handicap	En cas de situation de handicap nécessitant des adaptations spécifiques, n'hésitez pas à contacter notre référent handicap : Léa COLMAGRO lea@elloha.com - 04 65 84 66 59



Milestones

Avancez à votre rythme et progressez en confiance grâce à notre accompagnement permanent de votre inscription jusqu'à votre certification post-formation.

Milestones	Status	Délai
Rendez-vous téléphonique de pré-sélection avec un chargé d'admissions.	Admission ▾	J
Validation de l'admission et formalités administratives.	Admission ▾	J+7 max
Début de la formation en visioconférence avec un référent de formation (45mn).	Formation ▾	J+1 après validation de l'admission
Rendez-vous de mi-parcours *	Formation ▾	Généralement, entre 3 et 8 jours selon votre rythme
Rendez-vous de fin de parcours	Certification ▾	Généralement entre 12 et 21 jours selon votre rythme

(*) Selon vos besoins et en concertation avec votre référent-formation, vous pourrez convenir de rendez-vous de suivi de parcours plus nombreux, à votre demande, sans supplément.



Milestones

Découvrez le programme détaillé de votre formation pas-à-pas. Chaque étape est finalisée par un quizz, une évaluation progressive et un contact permanent avec votre référent-formation. Découvrez aussi les commentaires apportés par les autres apprenants pour compléter la compréhension de chaque sujet.

	Durée
Rendez-vous d'entrée en formation	45 mn
(1) Introduction à la gestion des revenus	1 h 00
1.1 - La gestion des revenus en quelques mots	
1.2 - Ce que va vous apporter ce parcours	
1.3 - Un peu d'histoire	
1.4 - La gestion des revenus est-elle faite pour moi ?	
1.5 - La gestion des revenus en détail	
1.6 - Si je n'ai pas de datas, pas d'outils ?	
1.7 - Par où commencer ?	
1.8 - Dernier avertissement avant de vous lancer !	
(2) La segmentation	1h30
2.1 - Connaissez-vous vraiment vos clients ?	
2.2 - La segmentation en 4 exemples rapides.	
2.3 - Créez vos premiers segments !	
2.4 - Jusqu'où pouvez-vous segmenter ?	
2.5 - Mesurez l'efficacité de votre segmentation.	
2.6 - La Re-Segmentation, vraiment ?	
(3) Les prévisions	1h00
3.1 - Les prévisions passent avant la tarification.	
3.2 - Quelles sont les bases d'une bonne prévision.	

3.3 - Analysez efficacement votre concurrence.	
3.4 - Les prévisions limitées et les prévisions illimitées.	
3.5 - Les grands concepts de la prévision.	
3.6 - Des prévisions pour les annulations et les sur-réservations ?	
(4) La tarification	1h30
4.1 - Les règles de base de la tarification.	
4.2 - Est-ce que je pratique les bons tarifs ?	
4.3 - Les méthodes (historiques) de tarification.	
4.4 - L'open-pricing ou la tarification ouverte.	
4.5 - La micro-tarification.	
4.6 - La courbe de réservation.	
Rendez-vous de mi-parcours - ECF	45 mn
(5) Les stratégies de revenus	1h00
5.1 - Prix ou valeur ?	
5.2 - Tarification unique et tarification multiple.	
5.3 - Les stratégies les plus courantes.	
5.4 - Stocks, restrictions et sur-réservations.	
5.5 - L'upsell ou les ventes additionnelles.	
5.6 - Les erreurs à éviter.	
(6) La gestion des revenus par la distribution	1h00
6.1 - Pourquoi les OTAs entrent forcément dans votre stratégie ?	

6.2 - Connaissez-vous votre CAC ?	
6.3 - Parité tarifaire et Meilleur Prix Garanti au service de votre stratégie tarifaire ?	
(7) Conclusion et mise en pratique	30 mn
Rendez-vous de fin de parcours	30 mn



Budget

Notre formation interactive est facturée 900 euros TTC avec possibilité de prise en charge par votre organisme de formation. Ce point sera vérifié - sans engagement de votre part - lors de votre premier rendez-vous avec l'un de nos référents formation.



Contact Information



Campus France Tourisme par elloha - 04 20 88 01 56

Document actualisé le 1/11/2025

elloha SAS - SIRET : 83785680600034

2 bis, rue Fabrique d'en Nabot - 66000 Perpignan (France)

NDA : 76660276366 auprès du préfet d'Occitanie

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat