



crews

Where you belong

FORMATION

Yield Management

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre l'impact du yield management et les principales stratégies de distribution
- Identifier son marché, ses cibles, ses indicateurs clefs
- Déployer une stratégie d'optimisation pour booster la performance des ventes d'un hébergement

DURÉE DE LA FORMATION

2 jours (14 heures)

PUBLIC VISÉ

Accessible depuis tous niveaux d'études, la formation s'adresse aux professionnels de l'hôtellerie ou demandeurs d'emploi souhaitant se former à ce secteur.

PRÉ-REQUIS

Fondamentaux de l'hôtellerie

DÉLAIS D'ACCÈS

Admissibilité sur dossier et échange avec l'équipe Experience : réponse sous 48 heures

TARIF

- Formation inter-entreprise : 1 590 euros HT par personne
- Formation intra / sur mesure : sur devis

Crews Education

3 rue Lac du Mont-Cenis, BP 70408, 73370 Le Bourget du Lac

Tél : 04.80.81.94.50 - Email : contact@crews-education.com

Site Web : www.crews-education.com



PROGRAMME DÉTAILLÉ

- Fondamentaux du Revenue Management
 - Comprendre les principes et mécanismes du Revenue Management
 - Identification et collecte de données clés
 - Indicateurs de performance (KPIs) : internes vs externes
 - Évaluation et ajustement de la stratégie Yield
 - Collaboration entre départements pour le succès du Revenue Management
- Maîtrise de la demande et segmentation
 - Préviation de la demande contrainte vs. non-contrainte
 - Segmentation des marchés
 - Élaboration d'un business mix optimal
 - Planification du calendrier de la demande
 - Méthodologies de prévision de la demande
- Compétition et positionnement tarifaire
 - Les différentes méthodes de tarification en contexte concurrentiel
 - Évaluation de la sensibilité des prix
 - Utilisation de la matrice Prix/Valeur pour le benchmarking concurrentiel
 - Stratégies de positionnement tarifaire sur le marché
- Élaboration de stratégies tarifaires efficaces
 - Comprendre les barrières de prix tangibles et intangibles
 - Comment établir le Meilleur Tarif Disponible (BAR)
 - Mesure de l'impact des promotions
 - Stratégies pour augmenter les prix
 - Stratégies pour augmenter le volume
- Optimisation de la gestion des disponibilités
 - Techniques de management de l'inventaire
 - Mise en place de restrictions sur les durées de séjour
 - Gestion des canaux de distribution
 - Bonnes pratiques pour la gestion de l'overbooking
 - Aperçu des outils technologiques pour le RM

Crews Education



DÉBOUCHÉS, PASSERELLES ET SUITES DE PARCOURS

À l'issue de la formation, les apprenants pourront prétendre à des postes intégrant les notions de revenue management. Ils peuvent également continuer à se former aux autres compétences du secteur.

MÉTHODES, MOYENS PÉDAGOGIQUES ET ENCADREMENT

- Animation des formations par des professionnels en activité
- Méthodes pédagogiques variées et dynamiques
- Encadrement individuel par l'équipe Experience

MOYENS POUR SUIVRE LA FORMATION

- Suite d'outils technologiques performants : Google Workspace for Education, Edusign...
- Cas pratiques sur des situations réelles d'entreprises

MOYENS D'ÉVALUATIONS

- Évaluation des acquis en fin de formation via un quizz ou un rendu de projet

RÉSULTATS ET INDICATEURS DE PERFORMANCES

- Taux de satisfaction en fin de formation : 97%
- Taux d'assiduité : 100%

ACCESSIBILITÉ

Accessibilité des personnes en situation de handicap, RQTH, ou difficultés particulières, nous contacter pour organiser un entretien et vous proposer un programme adapté à vos besoins : handicap@crews-education.com

Accessibilité des publics internationaux, nous contacter : international@crews-education.com

CONTACTS

- Par téléphone : +33(0)4 85 64 04 20
- Par WhatsApp : +33(0)7 56 28 04 62
- Par email : yohann.gimenez@crews-education.com

Crews Education