

YIELD MANAGEMENT - AVANCÉ

Objectifs :

Organiser et optimiser la gestion du Pricing et Revenue management (tarification et flux des réservations) par un suivi quotidien à partir d'une méthodologie et d'outils d'analyse

Personnes concernées :

Directeurs et adjoints de direction, responsables hébergement, réservations, réception

Pré requis :

Disposer des connaissances de bases en yield et revenue management ou avoir suivi le stage Yield Management Initiation. Avoir rempli et préparé le document préparatoire au stage qui aura été transmis au stagiaire 15 jours avant le stage

Méthode Pédagogique :

Active et participative, basée sur un apport théorique avec l'étude de cas concrets, simulations, exercices d'application

Évaluation :

Exercices pratiques Questionnaire. Remise d'une attestation de stage

Programme :

En stage inter ou intra entreprise

Module 1 - Calibrer l'activité d'un hôtel à long terme

Objectif : Établir l'impact des changements de contexte dans l'établissement du budget d'activité d'un hôtel

- Évaluer l'impact des événements sur la saisonnalité d'un hôtel
- Notion de semaine ou de période de référence
- Évaluer un impact sur l'activité 'Loisirs' versus l'activité 'Affaires'

Cas pratique : Analyse du calendrier de l'année N+1

Module 2 - Établir la prévision d'occupation d'un hôtel

Objectif : Utiliser l'évolution des portefeuilles de réservations pour établir une prévision d'occupation

- Les portefeuilles et les montées en charge de réservations par segment de marché
- Les pick-up
- La demande non contrainte
- L'analyse du risque et le calcul des écarts

Cas pratique : Analyse d'un cas précis sur un hôtel au cours d'un mois donné

Module 3 - Fixer le niveau de prix rack optimal

Objectif : Établir et mettre à jour le niveau de prix rack par type de chambre et par période pour son hôtel

- Le benchmark de la concurrence
- La mesure de la performance historique prix/volume
- La sensibilité/élasticité au prix
- Pricing saisonnier versus pricing dynamique

Cas pratique : chaque participant aura préparé la session à partir d'un document à remplir qui lui aura été communiqué 15 jours avant la formation. Les résultats serviront de support lors de la session

Module 4 - Prendre les bonnes décisions d'optimisation

Objectif : A partir de l'analyse de la situation d'un hôtel (prévision) reprogrammer une grille de décision pour appliquer les leviers d'optimisation adéquats

- Les différents leviers d'optimisation dans l'hôtellerie
- Les prix plancher / Les contrôles de durée de séjour
- Le calcul de déplacement / L'upsell
- Les barrières tarifaires

Cas pratique : à partir d'une situation fictive proche de la réalité d'un hôtel les participants seront confrontés à des évaluations et des prises de décisions.

Durée : 2 jours
14 heures