

Tirer son épingle du jeu grâce à une stratégie de Revenue Management optimisée et efficace - niveau 1

DESCRIPTION

 2 journées

Les points forts de la formation :

Le Revenue Management est souvent perçu comme le secret bien gardé des entreprises. Pendant 2 jours, entrez en immersion dans cette activité, devenue un incontournable des entreprises touristiques.

Objectifs de la formation :

- Mieux comprendre les différentes problématiques liées à l'industrie de l'hébergement et du transport
- Comprendre les contours et objectifs d'une stratégie de yield & Revenue Management
- Maîtriser les conditions nécessaires à la mise en place d'une stratégie de Revenue Management
- Maîtriser les leviers du pricing, yield et Revenue Management

Contenu de la formation :

- Analyse du contexte de naissance et d'évolution du Revenue Management
- Brainstorming sur ce qu'en pensent les clients.
- Comprendre et connaître les acteurs qui pratiquent le Revenue Management
- Comprendre les objectifs communs des fournisseurs dans leur mise en place d'une stratégie de RM et analyser les différentes déclinaisons du Revenue Management
- Savoir distinguer la tarification différenciée
- Intégrer les bases du pricing et ses différentes approches
- Introduire la notion de segmentation, forecast et budget
- Comprendre et analyser le pricing ascendant
- Savoir réaliser des cotations groupes
- Comprendre les différentes typologies de tarifs et clauses contractuelles associées: Focus sur les tarifs négociés et les règles qui régissent les relations contractuelles fournisseurs / distributeurs
- Savoir monter et comprendre une grille tarifaire
- Comprendre et pratiquer la décrémentation
- Savoir activer les leviers du yield
- Utiliser les bons indicateurs de performance pour piloter une stratégie de Revenue Management

Résultats attendus de la formation :

Attestation de formation professionnelle.

Cette formation fait partie du bloc de compétence n°RNCP14631BC04 "Définir, analyser et contrôler la politique de tarification et du rendement des activités liées au voyage" contenu dans la formation certifiée n°RNCP14631 "Manager des Activités du Tourisme et des Voyages".

Code CPF 247390 - Code Formacode : 42648

Modalités pédagogiques :

Les modalités pédagogiques de nos formations sont nombreuses: brainstorming, magistral, exercice, jeu, simulation, classe interactive etc.

Personnes en situation de handicap :

Tiers temps possible pour les évaluations

Langue utilisée lors de la formation :

Français

Modalités d'évaluation :

Bilan d'évaluation réalisé à chaud post-formation.

ADMISSION ET PRE-REQUIS

Public visé et prérequis :

- Tout professionnel du secteur (hébergement, transport, TO etc.) qui souhaite comprendre les objectifs du revenue management pour pouvoir insuffler ensuite une stratégie au sein de son entreprise
- Un professionnel de l'hébergement ou du transport, ayant des fonctions de direction ou liées au revenue management, à la distribution ou au marketing/commercialisation au sein d'une structure (hôtel, camping, résidence, compagnie aérienne, TO etc..)
- Un étudiant qui a un goût prononcé pour les chiffres et qui souhaite en savoir plus sur les phases cachées du Revenue Management

Modalités d'admission :

Admission sans disposition particulière

L'étude du parcours professionnel du participant, en prenant appui sur son CV, ainsi qu'un éventuel entretien téléphonique avec l'expert formation sont nécessaires afin de vérifier que la formation répond parfaitement au projet de formation.

LIEUX DE LA FORMATION

Exécution de la formation :

Formation digitalisée à distance.

Assistance technique et pédagogique :

Du lundi au vendredi de 09h à 18h
Magali MAROILLEAU
Conseillère Formation Professionnelle
Mail : formationpro@escaet.fr
Tel : 06 31 09 17 17

FINANCEMENT

Formation éligible à tous modes de financement :

CPF - Compte Personnel de Formation

Vous pouvez réserver votre formation sur l'application mobile Mon Compte Formation grâce à votre budget CPF. En savoir + :

<https://www.moncompteformation.gouv.fr/espace-privé/html/#/>

CPF de transition (ex CIF)

Congés qui permettent au salarié de s'absenter de son poste afin de suivre une formation longue pour se qualifier, évoluer ou se reconvertir
↳ Rapprochez vous d'un opérateur du Conseil en Evolution Professionnelle (CEP) qui vous apportera un accompagnement tant sur l'élaboration du dossier que sur le financement. Avec ce dispositif, vous allez pouvoir solliciter une prise en charge financière de la formation auprès de la Commission paritaire interprofessionnelle (CPIR) de votre domicile.

Plan de développement de compétences

Plan de formation annuel de l'entreprise, à utiliser avant fin décembre de chaque année – Se rapprocher de la Direction ou des RH

Financements régionaux et Pôle Emploi

Les régions et Pôle Emploi disposent de bourses de formation continue

Congé de reclassement

Ce congé, d'une durée variable, a pour objet de permettre au salarié de bénéficier d'actions de formation suite à un licenciement économique

Frais pédagogiques		
HT	TVA	TTC
1 200 €	20 %	1 440 €
Frais non pris en charge :		0 €

Nombre d'heures	
FOAD	12
En Centre	0
En Entreprise	0
TOTAL	12

Références	
Code RNCP	14631

Nous sommes référencés



Nous contacter

Laura HUMBERT ou Magali MAROILLEAU
formationpro@escaet.fr
04 42 96 64 97
06 31 09 17 17
ESCAET - 6 Avenue de Grassi - 13100 Aix-en-Provence
<https://www.escaet.fr/lead-revenue-management/#1563808395206-3be8dd33-54b5>

