

Tirer son épingle du jeu grâce à une stratégie de Revenue Management optimisée et efficace - niveau 2

DESCRIPTION

 18 heures

Les points forts de la formation :

Entrez véritablement dans les coulisses du Revenue Management et de la distribution. Les outils ne seront plus un secret pour vous et vous pourrez désormais piloter votre activité !

Objectifs de la formation :

- Optimiser les performances de votre établissement en mettant en place des techniques de reporting et revenue management pour augmenter vos revenus
- Rentabiliser votre établissement en analysant et mettant en place des best practices en termes de distribution dans une logique d'optimisation des rapports revenus/coûts
- Maîtriser l'écosystème technologique associé pour piloter votre stratégie de distribution et de e-distribution.
- 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 :

- Introduction globale à la distribution hôtelière: état des lieux, évolution du parc hôtelier
- Analyse des enjeux des coûts de distribution: cas pratique
- Comprendre comment travailler avec les OTA's - Niveau 1
- Comprendre les business models des OTA's
- Comprendre le paradoxe de la parité tarifaire
- Analyser la montée en puissance des méta moteurs
- Savoir optimiser sa distribution directe: les leviers à activer
- Cas pratique sur un Channel Manager mis à votre disposition: développer une stratégie de distribution et e-distribution sur un hôtel fictif
- Comprendre les nouvelles tendances du Revenue Management: Total Revenue Management, Revenue Integrity, le Day Use
- Comprendre les futures évolutions et la personnalisation des tarifs
- Echanges avec des professionnels du secteur

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 :

Le contenu de la formation "Tirer son épingle du jeu grâce à une stratégie de Revenue management optimisée et efficace NIVEAU 1" doit être maîtrisé.

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

Assistante 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
	1 800 €	20 %	2 160 €
	Frais non pris en charge :		0 €

Nombre d'heures	
FOAD	18
En Centre	0
En Entreprise	0
TOTAL	18

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>

