

Optimiser ses revenus avec le Yield Management- Niveau 2

Objectifs pédagogiques :

- Valider ses connaissances
- Faire le bilan des procédures mises en place
- Faire le point et le bilan de la communication en interne et avec le client
- Adapter le levier commercial à votre plan d'action commercial et votre politique d'entreprise

Contenu du programme

1) Validation des connaissances

- Les étapes préparatoires
- La phase opérationnelle: les étapes et pré requis obligatoires
- Information et formation des équipes : donner les moyens à vos équipes d'être autonome

2) Optimisation

- Cohésion en interne : savoir expliquer vos choix à votre équipe en obtenant leur adhésion
- Yield meeting : pourquoi et comment
- Mettre en adéquation l'offre et la demande
- Développer l'argumentaire client
- Travailler sur une rentabilité différée au travers d'actions commerciales ciblées
- Cibler les améliorations souhaitables
- Définir les solutions pérennes
- Autres pratiques non exhaustives en fonction de votre établissement

Méthode pédagogique

- Explicative, participative, interrogative et applicative
- Mises en situation avec vos données
- Conseils et recommandations individuelles pour construire son plan d'action
- Remise d'un support de cours.

1 jour (7 heures)

Lieu du prochain stage:

ASFOREST
4 rue de Gramont
75002 Paris

Public concerné:

Personnel d'encadrement
Direction commerciale

Pour les formations en Intra:

Nous consulter

01 42 96 09 27

