

OPTIMISER SES REVENUS GRACE AU YIELD MANAGEMENT

Durée	14 heures, soit 2 jours	Tarif	INTER : 840 € HT /pers INTRA : 3600 €HT /groupe
Public visé	Toute personne amenée à gérer les réservations, les ventes ou la politique tarifaire d'un établissement hôtelier	Pré-requis	Maîtrise de la langue française Avoir suivi une formation en gestion ou commercialisation hôtelière, ou équivalent
Lieu Modalité	<input type="checkbox"/> ASFOREST <input type="checkbox"/> en entreprise <input type="checkbox"/> présentiel <input type="checkbox"/> distanciel	Dates	Voir catalogue

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, vous serez apte à comprendre les mécanismes et leviers du Yield management dans une logique de rentabilité et de performance et relier les décisions tarifaires à la stratégie commerciale et à la satisfaction client.

Vous serez capable de collecter et interpréter les données clés pour ajuster votre politique tarifaire, élaborer une stratégie de Yield management fondée sur la segmentation, la prévision et la tarification dynamique, piloter les indicateurs de performance et les canaux de distribution pour maximiser le revenu global, et mettre en œuvre un plan d'action durable intégrant suivi, analyse et ajustements réguliers.

CONTENU DU PROGRAMME

Test de positionnement : évaluation des connaissances et compétences en amont de la formation.

1- Comprendre les principes et leviers du Yield management (3h30 – 2 séquences)

- Identifier les fondamentaux : taux d'occupation, prix moyen, chiffre d'affaires
- Comprendre la logique d'optimisation du revenu : segmentation, prévision, tarification dynamique
- Relier le Yield management à la stratégie commerciale et à la satisfaction client
- Décrypter les indicateurs clés (RevPAR, GOPPAR, TRevPAR)

2- Collecter et interpréter les données pour ajuster sa stratégie (3h30 – 2 séquences)

- Identifier les sources internes et externes : ventes, concurrence, saisonnalité
- Analyser les données de fréquentation, de demande et de réservation
- Construire un tableau de bord de suivi automatisé
- Interpréter les résultats pour orienter les décisions tarifaires

3- Définir et déployer une politique tarifaire cohérente (3h30 – 2 séquences)

- Élaborer une grille tarifaire selon les segments clients et les canaux
- Mettre en œuvre la tarification dynamique et les conditions de vente
- Gérer les canaux de distribution (GDS, OTA, ventes directes)
- Maximiser le revenu global en équilibrant marge et volume

4- Piloter, ajuster et ancrer sa stratégie de Yield management (3h30 – 2 séquences)

- Suivre les performances avec les bons outils et reportings
- Analyser les résultats pour ajuster les prévisions et stratégies
- Identifier les leviers de progression et les actions correctives
- Construire un plan d'action durable intégrant les équipes opérationnelles

Evaluation finale : évaluation de l'acquisition de l'ensemble des connaissances et compétences du parcours.

SEQUENÇAGE

- **Séquence 1 (1h30) Fondamentaux et enjeux de rentabilité** [présentiel ou distanciel] : Cette séquence débute sur une immersion dans le monde de la gestion en HCR, avec le formateur qui revient sur le test de positionnement et expose les enjeux économiques du Yield management. Les participants identifient les leviers essentiels : taux d'occupation, prix moyen, chiffre d'affaires, marge. Le formateur illustre par des exemples concrets de gestion saisonnière, d'événements et de variation de la demande. Les participants repèrent les liens entre politique tarifaire, satisfaction client et rentabilité. Un focus est réalisé sur l'importance de la stratégie de données dans la performance commerciale. Le formateur évalue l'acquisition des connaissances par un questionnaire direct.
- **Séquence 2 (2h) Indicateurs clés et pilotage du revenu** [présentiel ou distanciel] : Cette séquence s'appuie sur l'analyse d'exemples réels d'établissements hôteliers. Le formateur présente les indicateurs de référence (RevPAR, GOPPAR, TRevPAR) et leur rôle dans la prise de décision. Les participants analysent des tableaux de résultats fictifs, comparent les ratios et identifient les leviers d'optimisation. Des études de cas permettent de comprendre l'équilibre entre volume et marge. Des fiches outils (procédures, indicateurs, bonnes pratiques...) sont transmises. Une restitution collective permet d'évaluer l'acquisition des compétences via la compréhension et la mise en application des concepts.
- **Séquence 3 (1h30) Sources et fiabilisation des données** [présentiel ou distanciel] : Cette séquence s'ouvre sur la reprise des éléments du précédent module et une séance de questions/réponses. Le formateur reprend les notions d'indicateurs et de performance et présente les sources d'information internes et externes : PMS, OTAs, GDS, statistiques de fréquentation, saisonnalité. Les participants identifient les données essentielles (pick-up, no-show, annulations, durée moyenne de séjour) et construisent leur base de suivi. Individuellement ou en sous-groupes, ils réalisent un exercice de lecture critique d'un tableau de bord existant. Des modèles de fichiers de suivi sont remis. Le formateur évalue l'acquisition des compétences à travers les productions des participants.
- **Séquence 4 (2h) Analyse et interprétation pour la décision tarifaire** [présentiel ou distanciel] : Cette séquence s'appuie sur des études de cas pratiques. Le formateur guide les participants dans l'interprétation des données de performance et la formulation d'actions correctives : ajustement tarifaire, restriction de durée de séjour, ouverture ou fermeture de canaux. Les participants simulent des décisions à partir de scénarios évolutifs (hausse de demande, événement local, creux de saison). L'accent est mis sur la réactivité et la logique de prévision. Les productions des participants permettent au formateur d'évaluer l'acquisition des compétences.
- **Séquence 5 (1h30) Construction de la stratégie tarifaire** [présentiel ou distanciel] : Cette séquence s'ouvre sur la reprise des éléments du précédent module et une séance de questions/réponses. Le formateur présente les différentes approches tarifaires : statique, dynamique, flexible, différenciée. Les participants élaborent une grille tarifaire selon la segmentation client et les canaux de distribution. Des exercices guidés permettent de simuler l'impact d'une variation de prix sur les revenus. L'analyse commentée de la stratégie tarifaire proposée par les participants permettent au formateur d'évaluer leur progression.
- **Séquence 6 (2h) Distribution et stratégie de mix-canal** [présentiel ou distanciel] : Cette séquence s'articule autour d'exemples réels. Le formateur présente les canaux de distribution (directs, OTAs, GDS, corporate) et leurs impacts économiques. Les participants construisent un mix-canal optimal en fonction de leurs objectifs de marge et de visibilité. Un focus est réalisé sur la gestion des commissions, du stock en ligne et de la parité tarifaire. Les productions sont analysées collectivement. Le formateur évalue l'acquisition des compétences avec les productions des participants.
- **Séquence 7 (1h30) Suivi quotidien et outils de pilotage** [présentiel ou distanciel] : Cette séquence s'ouvre sur la reprise des éléments du précédent module et une séance de questions/réponses. Le formateur présente les outils de reporting et de prévision : plan de remplissage, forecast, analyse du pick-up, suivi du RevPAR. Les participants créent un tableau de suivi à partir d'un modèle fourni et simulent les ajustements à court terme. L'accent est mis sur la régularité des contrôles et la visualisation des tendances. Une restitution collective et les feedbacks du formateur permettent aux participants d'évaluer leur progression et l'acquisition des compétences.
- **Séquence 8 (2h) Plan d'action et pilotage durable** [présentiel ou distanciel] : Le formateur guide les participants dans la construction d'un plan d'action complet : définition des indicateurs, fréquence de suivi, rôles et responsabilités. Les participants travaillent, individuellement ou en sous-groupes, sur un cas fil rouge intégrant prévision, tarification et reporting. Un débrief collectif permet d'identifier les leviers de progrès à long terme et les actions prioritaires. Une évaluation finale permet d'évaluer les éléments de la séquence et l'acquisition des compétences du parcours.



En présentiel et distanciel synchrone, des temps de pause réguliers sont aménagés entre les séquences et en fonction des activités pédagogiques. Ces temps de récupération favorisent l'assimilation des connaissances, le maintien de la concentration, la convivialité entre participants et la qualité globale des apprentissages.

METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES MOBILISES

- **Méthodes pédagogiques variées** : alternance d'approches expositive, interrogative et active favorisant l'engagement, la créativité et la mémorisation. Les participants expérimentent des modalités adaptées à différents styles d'apprentissage : apports théoriques, travaux de groupe, études de cas, jeux de rôle, ateliers pratiques, discussions dirigées, apprentissage par projet, démonstrations, brainstorming, feedback et évaluations formatives.
En distanciel, chaque séquence intègre au moins une activité pédagogique interactive (quiz, étude de cas, mise en situation, forum collaboratif) d'une durée moyenne d'environ 15 minutes, afin de garantir l'implication active des participants et la consolidation des acquis à distance.
- **Supports et ressources pédagogiques** : mise à disposition de ressources diversifiées pour créer un environnement d'apprentissage riche et stimulant : présentations, tableaux blancs, affiches, graphiques, fiches de travail, études de cas, supports imprimés et numériques, vidéos, quiz interactifs, sondages, applications web, plateformes d'apprentissage et équipements techniques adaptés (ordinateur, vidéoprojecteur, logiciels dédiés).
- **Accompagnement et assistance pédagogiques** : animation de l'ensemble des séquences par un formateur référent garantissant le suivi du groupe et l'adaptation aux besoins individuels. L'accompagnement comprend l'accueil et la mise en confiance, l'encadrement des activités, la gestion des dynamiques de groupe, les feedbacks réguliers et le suivi post-formation favorisant la transposition des acquis en situation de travail.

MODALITES TECHNIQUES ET D'ACCES

- **Modalités d'accès et d'accompagnement** : Les participants peuvent s'inscrire auprès de nos équipes dans la limite des places disponibles, jusqu'à la veille de la session. L'employeur veille à respecter les éventuels délais imposés par un financeur tiers. L'assistance technique et administrative est assurée par nos équipes avant, pendant et après la formation : conventions, convocations, règlement intérieur, accueil, suivi administratif et financier, délivrance des attestations, traitement des réclamations... Nos équipes sont joignables du lundi au vendredi de 9h à 18h au 01 42 96 09 27 ou par mail asforest@asforest.com. En cas d'indisponibilité, une réponse est apportée sous 48h ouvrés.
- **Lieux et moyens techniques mis à disposition** : Les espaces de formation ASFOREST, équipés d'écrans, tableaux, ordinateurs, accès Internet et outils numériques, offrent des conditions optimales d'apprentissage et d'échanges.
 - Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de notre politique accessibilité, nous invitons tout participant à nous informer en amont de toute situation de handicap ou besoin d'adaptation afin de prévoir les aménagements nécessaires, en lien avec notre référent handicap.
 - En cas de formation organisée hors du centre (en entreprise), ASFOREST s'assure en amont que les conditions matérielles et techniques sont adaptées au bon déroulement de la session. Cette vérification est réalisée en lien avec le lieu d'accueil, qui met à disposition les moyens nécessaires à la réalisation des activités prévues.
- **En distanciel, conditions techniques requises** : Chaque participant doit disposer d'un ordinateur connecté à Internet (connexion stable pour le visionnage de vidéos et l'accès à une plateforme en ligne), d'un micro et d'une caméra fonctionnels pour participer aux classes virtuelles, d'une adresse mail active, et d'une aisance suffisante dans l'utilisation des outils numériques de base (navigation web, visioconférence, téléchargement de documents).

MODALITES D'EVALUATION ET SUIVI DE L'ACTION

Evaluations pédagogiques : Partie intégrante du parcours de formation, leurs coûts sont inclus dans le tarif global.

- **Positionnement** : évaluation initiale pour identifier le niveau de maîtrise du stagiaire, ses besoins et ses attentes afin d'adapter le parcours et, le cas échéant, de proposer un accompagnement individualisé.
- **Continue** : évaluations formatives pour vérifier la compréhension, l'assimilation et la mise en œuvre progressive des compétences. Ces temps d'échanges et de feedback favorisent l'ancrage des apprentissages.
- **Finale** : évaluation sommative pour mesurer l'atteinte des objectifs pédagogiques et valider les compétences acquises. Elle peut également servir à définir, le cas échéant, un plan de consolidation post-formation.

Suivi post-formation :

- À l'issue du parcours, chaque stagiaire reçoit une attestation de fin de formation précisant la durée, les objectifs visés et leur niveau d'atteinte évalué en fin de formation. Un certificat de réalisation est transmis au financeur et à l'employeur, en justification de la réalisation effective de l'action. Un relevé de présence peut être remis sur demande, à titre d'information complémentaire sur l'assiduité des participants.
- Une enquête de satisfaction est réalisée auprès des participants (à chaud à la fin de la formation, puis à froid trois mois après) ainsi qu'auprès des employeurs. Ces retours permettent d'évaluer la satisfaction, la transférabilité des acquis en situation de travail et la contribution de la formation à la montée en compétences.