

OPTIMISER SES REVENUS AVEC LE YIELD MANAGEMENT

Durée	14 heures, soit 2 jours	Tarif	INTER ACB : 350 € HT /pers INTRA ACB : 3000 € HT/groupe						
Public visé	Toute personne amenée à élaborer et suivre une politique commerciale tarifaire	Pré-requis	Compréhension du français						
Modalités	<table border="0"> <tr> <td>Présentiel</td> <td>Distanciel</td> </tr> <tr> <td><input checked="" type="checkbox"/> ASFOREST</td> <td><input checked="" type="checkbox"/> en ligne</td> </tr> <tr> <td><input checked="" type="checkbox"/> en entreprise</td> <td><input checked="" type="checkbox"/> mixte</td> </tr> </table>	Présentiel	Distanciel	<input checked="" type="checkbox"/> ASFOREST	<input checked="" type="checkbox"/> en ligne	<input checked="" type="checkbox"/> en entreprise	<input checked="" type="checkbox"/> mixte	Session	Voir catalogue 2022 et plateforme AKTO (à venir)
Présentiel	Distanciel								
<input checked="" type="checkbox"/> ASFOREST	<input checked="" type="checkbox"/> en ligne								
<input checked="" type="checkbox"/> en entreprise	<input checked="" type="checkbox"/> mixte								

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

A l'issue de cette formation, vous serez apte à instaurer des instruments de prévision, de mesure et de contrôle permettant une meilleure maîtrise de la politique tarifaire, identifier les leviers majeurs de croissance du chiffre d'affaires, mais également à prévoir la demande à venir.

Vous serez capable de mettre en œuvre une stratégie commerciale adaptée, optimiser l'occupation et le chiffre d'affaire et ajuster la stratégie budgétaire à travers des tactiques de vente précises.

CONTENU DU PROGRAMME

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

1- Les constituants du Yield Management (3h30 – 2 séquences)

- Découvrir la culture Yield
- Connaître les différents types d'objectifs et les principes de ce système
- Utiliser les instruments de mesure
- Maîtriser les outils de gestion indispensables

2- Les étapes à franchir (3h30 – 1 séquence)

- Etudier la segmentation clientèle
- Analyser la demande pour ajuster l'offre
- Définir les objectifs et structurer les prix

Evaluation continue à la fin de chaque séquence pour validation des modules et/ou suivi et accompagnement individualisé pour l'acquisition des connaissances ou compétences non maîtrisées.

3- L'organisation du système en interne (3h30 – 2 séquences)

- Définir les responsabilités et la planification
- Connaître les documents opérationnels
- Récolter des informations permettant l'analyse
- Organiser la prise de réservation

4- Les techniques d'optimisation (3h30 – 1 séquence)

- Réaliser une grille tarifaire à géométrie variable
- Maîtriser la communication pour « vendre mieux »
- Prévoir la demande : planning tarifaire et capacité
- Organiser son offre auprès des prescripteurs

TOURISME / HOTELS / RESTAURANTS / CAFES / TRAITEURS / RETAIL

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

SEQUENÇAGE

- **Séquence 1 (1h30) Bases du système** [présentiel ou classe virtuelle] : Cette séquence débute sur une immersion dans le programme avec le formateur qui revient sur le test de positionnement et expose les enjeux d'une stratégie de yield management adapté à son établissement. Les stagiaires sont amenés à définir le contexte de leur entreprise et leur expérience afin d'apporter collectivement des clés de compréhension des différents objectifs et principes du système. Le formateur synthétise l'ensemble et expose ce que représente la culture du Yield et les premiers outils de gestion pour répondre aux principaux enjeux. Il évalue l'acquisition des compétences grâce à un questionnement direct.
- **Séquence 2 (2h) Outils de gestion** [présentiel ou classe virtuelle] : Cette séquence s'organise autour de cas pratiques réalisés individuellement ou en sous-groupes, permettant de mettre en exergue les instruments de mesure et de gestion indispensables à toute stratégie de yield management. Le formateur répond aux questions et alimente les réflexions en cours des participants, notamment sur les fonctions de chaque outil de gestion mises en perspective avec les résultats à obtenir. Les corrigés permettent aux stagiaires d'évaluer leurs productions.
- **Séquence 3 (3h30) Etude client** [présentiel ou classe virtuelle] : Cette séquence démarre sur la reprise des éléments des séquences précédentes, éléments retenus, questions/réponses. Le formateur propose une série de mises en situation, permettant aux stagiaires individuellement ou en sous-groupes d'analyser leur clientèle et la demande, de définir des objectifs et de structurer des prix. L'accent est porté sur une segmentation efficace pour proposer une offre adaptée à la demande de la clientèle accueillie / cible. Des outils pratiques sont transmis (modèles, exemples segmentation, profils clients,...). Le formateur évalue l'acquisition des compétences avec les productions des stagiaires.
- **Séquence 4 (1h30) Organisation** [présentiel ou classe virtuelle] : Dans cette séquence, le formateur propose des exercices, permettant aux stagiaires individuellement ou en sous-groupes d'aborder l'organisation du système interne. L'accent est porté sur la gouvernance, planification, les documents opérationnels... Des outils pratiques sont transmis sur lesquels les stagiaires pourront planifier l'organisation de leur établissement (tableaux, check lists, do/not do...). Les corrigés permettent aux stagiaires d'évaluer et d'ajuster leurs productions.
- **Séquence 5 (2h) Réservation** [présentiel ou classe virtuelle] : Dans la continuité de la séquence précédente, les stagiaires individuellement ou en sous-groupes prévoient la mise en œuvre des documents opérationnels. Le formateur répond aux questions et alimente les réflexions et productions, notamment sur la prise de réservation et les informations à récolter. Le formateur évalue l'acquisition des compétences avec les productions des stagiaires.
- **Séquence 6 (3h30) Optimisation** [présentiel ou classe virtuelle] : Cette séquence démarre sur la reprise des éléments des séquences précédentes, éléments retenus, questions/réponses. Le formateur propose des techniques d'optimisation, permettant aux stagiaires individuellement ou en sous-groupes de réaliser une grille tarifaire à géométrie variable. L'accent est porté sur la communication au service de la commercialisation, la prévision de la demande, l'offre auprès des prescripteurs... Une évaluation finale permet d'évaluer les éléments de la séquence et l'acquisition des compétences du parcours.

En temps synchrone, en fonction de la durée des séquences et parfois de leur enchaînement, des temps de pauses réguliers sont bien évidemment inclus : entre chaque séquence si enchaînement, et au sein d'une même séquence toutes les heures ou heures et demie suivant les activités pédagogiques. En temps asynchrone, les stagiaires peuvent se connecter à leur rythme sur une période déterminée par le planning de formation.

METHODES MOBILISEES

- Utilisation de méthodes pédagogiques expositives, interrogatives et actives (apports théoriques et pratiques, tests, mises en situation, cas pratiques, jeux de rôle, quizz...) permettant d'acquérir ou actualiser connaissances et compétences
- Supports pédagogiques : powerpoint, paperboard, cas pratiques, mises en situation, check-list, quizz...
- Accompagnement pédagogique : L'ensemble des séquences est animé par un seul formateur qui assure l'assistance pédagogique en mode synchrone (présentiel ou classe virtuelle), et en mode asynchrone par mail ou plateforme dédiée.

MODALITES TECHNIQUES ET D'ACCES

- **Assistance** : L'assistance technique et administrative en amont et au démarrage de la formation est assurée par notre équipe administrative et de coordination (convention, convocation, accueil physique et en ligne...). Elle reste également disponible à tout moment et post-formation par mail et téléphone pour assurer le suivi de l'exécution. Si l'aide n'est pas immédiate, une réponse est apportée dans les 24h ouvrées.
- **Equipement nécessaire à distance : Un ordinateur ou un smartphone avec caméra, micro et connexion illimitée.** Après traitement de leur inscription, les stagiaires reçoivent leur convocation avec lien vers le test de positionnement. La veille de la formation, les stagiaires reçoivent un mail avec un lien de connexion (et un tutoriel) vers leur salle de formation virtuelle. L'équipe d'assistance est présente en début de session pour accueillir et répondre aux difficultés techniques le cas échéant.
- Si la formation se déroule dans l'entreprise, l'employeur s'engage à mettre à disposition de ses salariés tous les moyens nécessaires pour suivre sa formation en ligne (bureau, ordinateur, connexion internet...)

Délai d'accès : Inscription dans la limite des places disponibles jusqu'à la veille de la formation

Accessibilité : Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. N'hésitez pas à nous faire part de toute demande d'adaptation afin que nous puissions y répondre en amont de l'entrée en formation.

MODALITES D'EVALUATION ET SUIVI DE L'ACTION

Les coûts des évaluations sont inclus dans le coût global du parcours.

- **Positionnement** : Test d'évaluation des connaissances et compétences en amont de la formation permettant le cas échéant d'ajuster le parcours de formation et de proposer un accompagnement individualisé.
- **Continue** : Test d'évaluation entre les séquences suivant progression pédagogique.
- **Finale** : Test d'évaluation des connaissances et compétences à l'issue de la formation permettant de définir le cas échéant un accompagnement individualisé.

A l'issue de la formation, le stagiaire reçoit une attestation de fin de formation et un certificat de réalisation. Un relevé de présence et une attestation de suivi et d'encadrement où figureront la durée des séquences et les dates d'évaluation pourront également être établis à l'issue de la formation. Un questionnaire d'appréciation à chaud et à froid (3 mois après la fin de la formation) sera envoyé au stagiaire.

mise à jour : 12/04/2022

