



MANAGEMENT

Yield management

|   |   |
|---|---|
| <p><b>Objectifs :</b> Le yield management est un système de gestion des capacités disponibles, notamment des chambres en hôtellerie. Cette formation, préalable à l'implantation d'un système de yield management au sein de la société, vise à travailler sur les bases nécessaires à cette mise en place, avec les personnes qui seront concernées par celle-ci, au travers d'échanges sur les aspects théoriques du yield, sur les habitudes d'autres structures utilisatrices et sur les possibles adéquations avec les spécificités de l'hôtel.</p>  | <p><u>Personnes concernées :</u></p> <p>Direction générale<br/>Directeurs commerciaux, marketing et communication<br/>Futur Yield manager</p> <p><b>Pré requis :</b> Aucun</p>  |
| <p><b>PROGRAMME</b></p>   | <p><b>PEDAGOGIE</b></p>   |
| <p><b>🔗 Le yield et la problématique du secteur hôtelier</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>🔗 Les spécificités du marketing des services et du marketing de place</li> <li>🔗 Les mots clés et les principes de base du yield management</li> <li>🔗 Utilité du yield management pour sécuriser le chiffre d'affaires et les ventes</li> <li>🔗 Différences entre réservation et vente, garantie et responsabilisation du client</li> <li>🔗 La problématique des clients qui ne viennent pas</li> <li>🔗 Overbooking et réglementation</li> </ul> <p><b>🔗 Les contours et les objectifs du poste de yield manager</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>🔗 La fonction Yield dans l'environnement «Direction Marketing et Commerciale» - Le rôle du Yield Manager, son équipe, ses interlocuteurs privilégiés</li> <li>🔗 Mesurer la performance d'un système de yield management et du yield manager</li> <li>🔗 Les indicateurs significatifs et objectifs utilisés à cet effet</li> </ul> <p><b>🔗 Yield, informatique et aide à la décision</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>🔗 Les outils informatiques utilisés généralement pour le yield</li> <li>🔗 Yield manuel ou automatisé : quelle est la solution la plus adaptée ?</li> <li>🔗 Améliorer les performances décisionnelles de l'entreprise grâce au yield management. Existe-t-il d'autres moyens ?</li> </ul> <p><b>🔗 Les conditions nécessaires à l'application du yield Management</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>🔗 Philosophie yield ; Réaliser un audit des stratégies, méthodes et procédures de commercialisation ; Connaître parfaitement son marché (offre, demande, poids)</li> <li>🔗 Peut-on faire du yield quand la demande est faible ?</li> <li>🔗 Comment peut-on prévoir la demande alors que la majorité des réservations sont faites à la dernière minute ?</li> <li>🔗 Est-ce que le yield sert à contrôler la demande ou l'offre ?</li> <li>🔗 La prévision de la demande sert-elle à fixer les recommandations tarifaires ?</li> <li>🔗 Peut-on faire du yield sur les groupes ?</li> <li>🔗 Quel peut être l'impact d'une variation des prix sur les réservations ? Quels sont les modèles de fixation des prix les plus adaptés à votre activité ?</li> <li>🔗 Yield et gestion de la relation client. Problématique de la fidélisation</li> <li>🔗 Deux clients vont payer des prix différents pour une prestation identique. Comment s'en sortir, s'ils l'apprennent sur leur lieu de séjour ?</li> </ul> <p><b>🔗 Les facteurs clés de succès de l'implantation d'un «système yield»</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>🔗 Respect des procédures ; Réactivité ; Prévisions ; Principes de transparence ...</li> <li>🔗 Que faire pour bien débiter l'implantation d'un système de yield ?</li> <li>🔗 Intérêt d'un historique très fourni pour estimer notamment le nombre de personnes qui ne viendront pas</li> </ul> | <p><b>Le Formateur</b></p> <p>Professionnel de l'Hôtellerie/Restauration utilisant les dernières techniques pédagogiques</p> <p><b>Moyens et pédagogie</b></p> <p>Présentation des concepts par le formateur-consultant</p> <p>Echanges sur les éléments amenés – Citations d'exemples</p> <p>Mises en application</p> <p>Confrontation avec la réalité de l'entreprise et l'expérience du participant</p> <p>Il sera demandé au participant de réfléchir, en amont, et d'essayer d'apporter des éléments de réponses aux problématiques proposées</p> <p><b><u>Intra entreprise France entière et International.</u></b></p> <p><b>Tarif inter par personne</b></p> <hr/> <p><b>3 jours</b></p> <hr/> <p><b>1 650 €</b></p> <hr/> <p>Réf : HR128</p> |

Organisme de formation PROFORMALYS – Formation Hôtellerie - Restauration