

OPTIMISER SES REVENUS GRÂCE AU YIELD MANAGEMENT

GF22

2 jours (14h) 1 550,00 €^{HT}

Objectifs

Comprendre les principes du Yield Management comme méthode d'optimisation du revenu global d'une entreprise de service (hôtellerie, transport, loisir...) par la maîtrise de ses prévisions • Vendre le bon service, au bon client, au bon moment et au bon prix

Profil Stagiaire(s)

contrôleurs de gestion, cadres et opérationnels des fonctions Commerciales, Marketing et Communication, futurs Yield managers

Profil Animateur(s)

consultant, spécialisé en Yield / Revenue Management

Contactez-nous

Conseiller formation
09 88 66 10 00
inscriptions@demoss.fr

PROGRAMME

Le contexte concurrentiel et la segmentation de la clientèle

L'importance de la satisfaction clients dans le pilotage des entreprises de service
La maîtrise des coûts : économies d'échelles et optimisation des capacités de production et de distribution
La déréglementation des marchés et les nouvelles formes de concurrence

Le concept de Yield Management

Rappel sur les coûts (fixes/variables) et sur des éléments de statistiques
Les fondements du Yield Management : segmentation, différenciation, prévision (capacité, réservation, CA)
La recherche du rendement optimum en agissant simultanément sur la demande, le prix et l'optimisation des capacités

La constitution de son CA et l'origine de ses revenus

Méthodologie d'analyse : indicateurs pertinents, données historiques et statistiques de l'entreprise (chiffrées, mesurables, exploitables)
Cycle de vente, délai de commande, canaux de distribution
Saisonnalité

Les techniques de mise en œuvre et les étapes à franchir

Les logiques d'une politique marketing tarifaire différenciée
La segmentation client et l'élasticité au prix
La gestion des réservations : sur-réservations, annulations...
Le Yield simplifié
Autres modèles statistiques : EMSR (Expected Marginal Seat Revenue)
Les courbes de seuil

Les conditions nécessaires et favorables à l'application du Yield Management

Les conditions d'application des techniques de Revenue Management
Le bon produit (service) au bon tarif, au bon moment, au bon client
Les facteurs clés de succès de l'implémentation d'un " système Yield "

Méthodes pédagogiques & Evaluation

Alternance d'exposés théoriques et d'études de cas concrets
Formulation des problématiques et définition d'une méthodologie opérationnelle
Les sessions "A distance" sont réalisées avec l'outil de visioconférence Teams, permettant au formateur d'adapter sa pédagogie.

Suivi & Evaluation

Pour assurer un suivi individuel, Demos a mis en place 2 types d'évaluation :
Une évaluation de compétences en ligne en début et en fin de formation qui peut prendre différentes formes selon le contenu de la formation suivie : Tests d'évaluation des acquis, cas pratiques, mises en situation, soutenance devant un jury pour les formations à finalité certifiante.

OPTIMISER SES REVENUS GRÂCE AU YIELD MANAGEMENT

GF22 2 jours (14h) 1 550,00 €^{HT}

Une évaluation de la satisfaction de chaque stagiaire est réalisée en ligne. Cette évaluation est complétée par l'appréciation du formateur à l'issue de chaque session.

Ressources pédagogiques

Support de formation, exercices...

Moyens techniques

Nos centres de formation DEMOS, accessibles aux personnes à mobilité réduite, sont tous équipés :

- Salles de formation lumineuses, spacieuses, design, ergonomiques, mobiles et équipées d'écrans plasma, de PC portables/fixes si nécessaire à la formation suivie
- Accès au wifi haut débit sur l'ensemble des lieux
- Espace de colearning et webcorners
- Cafés, collations et rafraîchissement sont offerts

Les sessions "A distance" sont réalisées avec l'outil de visioconférence Teams, permettant au formateur d'adapter sa pédagogie.