



LE REVENUE MANAGEMENT: COMMENT ÇA MARCHE ?

Les grands leviers du Revenue Management expliqués par l'exemple

PROGRAMME DE LA FORMATION

Durée	1 jour (7h) en présentiel 2 demi-journées en distanciel	Prix	1000 € HT
		Dates	Voir site web
Lieu	En présentiel : EURODECISION 9A rue de la porte de Buc 78000 Versailles Accessible aux personnes en situation de handicap	Contact	Caroline BOSCHET formation@eurodecision.com +33 (0)1 39 07 12 40

Présentation

Le métier de Revenue/Yield Manager se complexifie à la vitesse d'Internet. Davantage de canaux de réservation, plus d'acteurs économiques qui demandent des lots, plus d'offres toujours plus personnalisées. Mais aussi toujours plus de données à traiter, toujours plus d'indicateurs de performance à remonter, toujours plus d'exigences de rentabilité et de RevPar (Revenue Per Available Room).

Face à cet accroissement de complexité, la prise de décision (fixer le prix d'un package, proposer une remise à un client BtoB, fermer une classe tarifaire, définir un seuil de surbooking, déclencher une promotion, ...) est un processus sous tension aux enjeux parfois considérables. Les systèmes d'informations viennent aider la décision, plus ou moins confortablement, avec leur langage, leur interface, et des effets "boîtes noires" qui ne facilitent pas toujours le travail des analystes.

Objectifs

L'objet de cette formation d'une journée est d'introduire **les principaux concepts du Revenue Management** et de **décrypter ce qui se cache sous les termes employés dans la profession**. Elle a pour vocation **d'explorer dans un langage simple**, toujours graphique, le "jeu de Tétris" qu'est le Revenue Management, pour un **hôtelier**, un **loueur**, un **camping**, un **site de loisirs**...

Vous êtes concerné(e)

Cette formation s'adresse aux analystes RM débutants, aux contrôleurs de gestions et DAF, aux responsables marketing, aux General Manager d'hôtels, de campings ou de résidences,...

Prérequis

Aucune connaissance informatique ou mathématique n'est requise, si ce n'est un quart d'heure de Tétris !

Programme détaillé

Matin (ou première demi-journée)

Présentation des cinq grandes facettes du métier de Revenue/Yield Manager :

- ✧ La collecte de données,
- ✧ les prévisions de demande,
- ✧ la tarification,
- ✧ le contrôle de la capacité,
- ✧ le pilotage du revenu.

7 leviers du Revenue Management seront ensuite illustrés par des cas concrets issus de l'hôtellerie, du transport et des médias :

- ✧ l'optimisation du mix tarifaire
- ✧ le contrôle de la longueur de séjour
- ✧ le surbooking
- ✧ la construction de packages et la vente d'allotements
- ✧ la gestion des contre-propositions
- ✧ le Pricing Dynamique et le placement des promotions
- ✧ les mouvements de capacité.

Après-midi (ou deuxième demi-journée)

Simulations de stratégie de Revenue Management pour observer, réservation après réservation, les impacts des leviers de RM décrits dans la matinée.

Dans la mesure du possible, les simulations seront réalisées à partir de jeux de données quasi-réels, sur une plateforme proche des outils de RM du marché dans l'objectif de placer les participants dans des conditions voisines de leur environnement de travail.

A travers des analyses de la montée en charge des différentes classes tarifaires, il sera demandé aux participants :

- ✧ de prévoir la demande,
- ✧ d'arbitrer entre des classes à fort discount et des classes hautes,
- ✧ de contrôler le niveau de surbooking,
- ✧ de déclencher des changements de prix à bon escient
- ✧ et de gérer finement la longueur de séjour.

Intervenants

Grégoire COTTÉ, ingénieur senior au sein du pôle Customer Data Analytics d'EURODECISION, a de nombreuses années d'expérience dans la réalisation de missions de Revenue Management. Il participe aussi activement au développement de la solution QRUSH, plateforme de Revenue Management à destination de l'hôtellerie de plein air.

Hanrifani ABOUDOU, consultant senior chez EURODECISION, est responsable de la solution QRUSH, plateforme de Revenue Management à destination de l'hôtellerie de plein air.

Pédagogie

De nombreux cas pratiques viennent illustrer les notions abordées ainsi que des simulations de stratégie RM.

Contact en cas de besoin d'aménagement(s) spécifique(s)

Caroline BOSCHET
01-39-07-12-40



caroline.boschet@eurodecision.com

Évaluation

Tout au long de la formation des cas pratiques sont soumis aux participants pour vérifier la bonne compréhension des notions et techniques présentées.

Informations diverses

EURODECISION est un organisme de formation agréé (agrément n°11780765678) et **certifié QUALIOP** pour les actions de formation. A ce titre, nos formations peuvent faire l'objet d'une demande de prise en charge financière par un OPCO dans le cadre du plan de développement des compétences de votre entreprise.