

LE YIELD MANAGEMENT Ou AMELIORATION DU RENDEMENT D'UN HOTEL



Proposition de formation

■ Principes du Yield

Une certaine philosophie
La loyauté vis-à-vis du client
Savoir perdre de l'argent pour en gagner plus ensuite
Ne pas sortir des barrières mises en place
Etre équitable lors de la prise de risque
Raisonnement, dialogue analogique

■ Le Yield Management et l'hôtellerie

La surréservation
Comparaison de coûts de surréservation
Allotements et réservations de dernière minute
Annulations tardives et no-show
Refus de vente

■ La segmentation

La segmentation tarifaire
Les portes ou barrières tarifaires
Allocation segmentaire
Segmentation / Imbrication
Segmentation / Communication

■ Le RevPAR ou revenue per average room

Part de marché potentielle et réalisée
Indice de pénétration
Contribution / Revenu
Achat / Consommation
Seuil de rentabilité / U. s. of A.

■ Outils d'analyse et de contrôle

Analyses de modélisation
Analyses d'évolution
Analyses d'optimisation
Les courbes de seuil

Public concerné :

Tous les professionnels de l'hôtellerie au niveau managérial.

Objectifs :

Comprendre les enjeux du yield, le mettre en application, améliorer ses résultats.

Durée :

7 Modules de 3 heures

Animation :

- ateliers d'entraînement de mise en situation
- théorie

■ Composition d'un système de Yield Management

Mise en place d'un système

Système automatique

Système semi-automatique

Système manuel

Composition des éléments que devrait comprendre un système de Yield Management

Autres systèmes

■ Politique marketing et tarifaire

Politique d'occupation

Politique de haut revenu

Politique mixte

Stabilité politique

Exemple et exception

Politique financière