

Optimiser ses revenus avec le Yield management



Durée en heures et en jour : à définir

Minimum ; 14 heures

Maximum : 21 heures



Délais d'accès : de 15 jours à un mois pour établir le dossier

Modalité de la formation : Présentiel

Lieu du stage en présentiel : *Le lieu peut être ajusté selon les besoins*

Siège social : 3B Conseil – 3 rue Gaspard Monge 66 160 Le Boulou

Antenne : 4 quai Lucien Lombard 31 000 Toulouse



Public cible : Tout salarié professionnel de la restauration et hôtellerie

Couts :

Intra entreprise : 600€/jour

Inter entreprise : 40€/heure/stagiaire

Formateur

Professionnel confirmé dans l'exercice de ses fonctions, compétences pédagogiques à mettre en œuvre les formations.

Objectifs

Comprendre les principes et enjeux du yield management.

Analyser la demande et segmenter la clientèle.

Mettre en place des stratégies tarifaires dynamiques.

Utiliser les outils et indicateurs de pilotage du revenu.

Optimiser les ventes tout en améliorant la satisfaction client.



Connaissances de l'environnement économique et social de l'entreprise.

Accessibilité

Tous nos espaces techniques sont contrôlés régulièrement et mis en conformité. Notre site de formation peut accueillir du public en situation de handicap. Pour tout aménagement particulier, merci de contacter notre référent handicap Béatrice BOUSQUET au 04.68.89.39.21.

Version du 17.01.2026

Modalités techniques, pédagogiques et d'encadrement :

1. *Les modalités pédagogiques* : Echanges d'expériences, cas pratiques et corrigés, travail en groupe, 14 heures de théorie.
2. *Le rôle du ou des formateur(s)* : Proposer un apport théorique, transmettre les bons gestes, évaluer les acquis, sensibilisation à la gestion des coûts. Mise en place de mesures correctives.
3. *Les matériels utilisés* : Diaporama, documents techniques, plateau technique, ordinateur, vidéoprojecteur, tableau Excel gestion des coûts, CD ROM
4. *Les documents remis aux participants* : tableau Excel gestion des coûts, attestation de formation, fiche d'appréciation.

Modalités d'évaluation des connaissances :

Les modalités d'évaluation des connaissances individuelles pendant la formation et à l'issue de la formation : Evaluation sur des cas pratiques

Programme de formation

Yield Management

- Définition, origines et secteurs d'application (hôtellerie, transport, restauration, loisirs).
- Différence entre pricing classique et revenue management.
- Les bénéfices et limites du yield management.

Comprendre la demande et la segmentation

- Identifier les profils clients et comportements d'achat.
- Segmentation de marché : loisirs vs affaires, individuel vs groupe.
- Anticiper la saisonnalité et les variations de la demande.

Les leviers du yield management

- Tarification dynamique et flexibilité des prix.
- Gestion des capacités et disponibilités.
- Utilisation des canaux de distribution (directs, OTA, agences).

Les outils et indicateurs de performance

- Taux d'occupation, RevPAR, GOPPAR, ADR.
- Prévisions de la demande et outils de suivi.
- Utilisation de logiciels de revenue management.

Mettre en place une stratégie de yield management

- Définir des règles tarifaires cohérentes avec le positionnement.
- Adapter la stratégie en fonction des objectifs et de la concurrence.
- Maintenir l'équilibre entre optimisation des revenus et satisfaction client.

Pour connaître notre calendrier de formation et définir au mieux vos besoins, vous pouvez nous contacter par téléphone au 04 68 89 39 21 ou par mail 3bconseil@3bconseil.fr



