



Stratégies Numériques Avancées en Revenue Management & Gestion de la Tarification

À l'issue de la formation, les participants seront capables d'optimiser le revenu de l'hôtel en intégrant des stratégies numériques avancées, tout en respectant la stratégie commerciale de l'établissement.

CONTENU DU PROGRAMME

PUBLICS

- Directrice Hébergement
- Chef de cuisine
- Sous-Chef
- Responsable Restauration

PRÉ-REQUIS

- Aucun

DUREE

- 2 jours (intra ou inter) 14 heures
- Lieu : 66720 BELESTA

NOMBRE DE PARTICIPANTS

- 2 à 6 maximum

LE FORMATEUR : Alexandre BACHELIER

- Professionnel de l'Hôtellerie et restauration
- Expertise en Commercialisation & Stratégie Hôtellerie & Restauration
- Expertise en accompagnement opérationnel

TARIF NET

- 850 € par jour / groupe

MOYENS ET PEDAGOGIE

- Présentation des concepts, démonstrations pratiques et cas d'études par un formateur-consultant spécialisé en numérique et revenue management.
- Ateliers interactifs mettant en œuvre les stratégies numériques dans des scénarios réels de revenue management.
- Exercices pratiques d'utilisation d'outils numériques pour la gestion de la tarification.
- Remise d'un questionnaire de connaissance/plan d'action intégrant des aspects pratiques et numériques à la fin de la formation.

1. Définitions et responsabilités avec une Approche Numérique :

- Compréhension du revenu management dans l'ère numérique
- Maîtrise des principes de base du revenu management avec l'utilisation d'outils numériques

2. Leviers et Indicateurs Numériques :

- Organisation d'une segmentation optimale avec des outils de segmentation numérique
- Définition d'un "Compétitive Set" (Compset) avec des données intelligentes
- Identification et mise en place des KPIs numériques
- Relation entre les KPIs et la performance de l'hôtel grâce à des analyses numériques

3. Techniques & Outils d'Optimisation Numérique :

- Évaluation et développement des différents circuits de distribution d'un hôtel avec des plateformes numériques (ex : Booking.com, Expedia)
- Conception d'outils d'aide à la décision basés sur l'analyse de données
- Mise en place d'une tarification flexible avec des solutions numériques
- Organisation de l'optimisation de l'inventaire d'un hôtel avec des outils numériques

4. Analyse de l'Offre et de la Demande avec des Approches Numériques :

- Analyse des historiques et de la montée en charge des réservations avec des outils analytiques
- Identification des événements impactant l'optimisation à l'aide d'analyses numériques
- Estimation de prévisions et objectifs fiables grâce à des modèles numériques