

## LE YIELD MANAGEMENT Niveau 1



### LA FORMATION

Le yield management consiste à maximiser le chiffre d'affaires ou, encore mieux, la marge générée, en jouant principalement sur les combinaisons de variables prix et de taux d'occupation (chambres, sièges d'avion ou de train, place de spectacles, etc.) à l'aide d'une politique de tarification différenciée et dynamique. Dans certains domaines, d'autres paramètres d'offre que le prix peut être optimisés et modifiés de manière dynamique (packages, conditions d'annulations, etc.)



### LES OBJECTIFS

- Connaître la notion des 4B.
- Identifier la bonne prestation pour le bon client, au bon moment et au bon prix.
- Réfléchir, travailler et s'adapter, notamment avec une capacité d'hôtel limitée.
- Réussir le pari de la vente en ligne.
- Augmenter son CA et son prix moyen



### MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

#### Outils :

- Salle adaptée pour recevoir une formation, paperboard, moyens audiovisuels appropriés aux sujets traités, diaporamas, vidéo, PowerPoint.
- Ordinateur portable ou tablette avec webcam
- Connexion internet
- Support de cours

#### Méthode :

Formation interactive, basée sur une présentation du formateur, des échanges avec les stagiaires et des mises en situation via des cas pratiques.

#### Évaluation :

- Cette formation n'est pas soumise à une évaluation. Cependant, le formateur interrogera oralement les stagiaires, tout au long de la formation pour vérifier la bonne compréhension.

### PRÉ-REQUIS

- Maîtriser la langue française à l'oral et à l'écrit
- Connexion internet et PC ou tablette avec webcam

### LE LIEU

La formation se déroulera  
en présentiel à Saint-Barthélemy

### CONTACTS

CHAMBRE ECONOMIQUE  
MULTIPROFESSIONNELLE  
Établissement Public Territorial  
de la Collectivité de Saint-Barthélemy  
59 rue Samuel Fahlberg, Gustavia,  
97133 Saint-Barthélemy  
Tél. : 05 90 27 12 55  
Port : 06 90 68 51 04  
[gregory.guerot@cemstbarth.com](mailto:gregory.guerot@cemstbarth.com)



## PROGRAMME



CHAMBRE ECONOMIQUE  
MULTIPROFESSIONNELLE  
— Saint-Barthélemy —

### • CONNAISSANCES GÉNÉRALES

- Définition du yield, revpar, revpar net, étapes et impératifs

### • IDENTIFIER LE CLIENT QUI COÛTE

- Optimiser les recettes, créer les outils de base et mesures
- Exercice sur hébergement, restauration, séminaire, check list

### • ANALYSER ET PRÉVOIR

- Yield forecast, rate planner, stratégie structure tarifaire

### • AUGMENTER SON CA

- Politique de discount, up selling et down selling
- Étapes de la vente, préparer les tableaux de bord
- Principaux sites internet



### PUBLIC CONCERNÉ

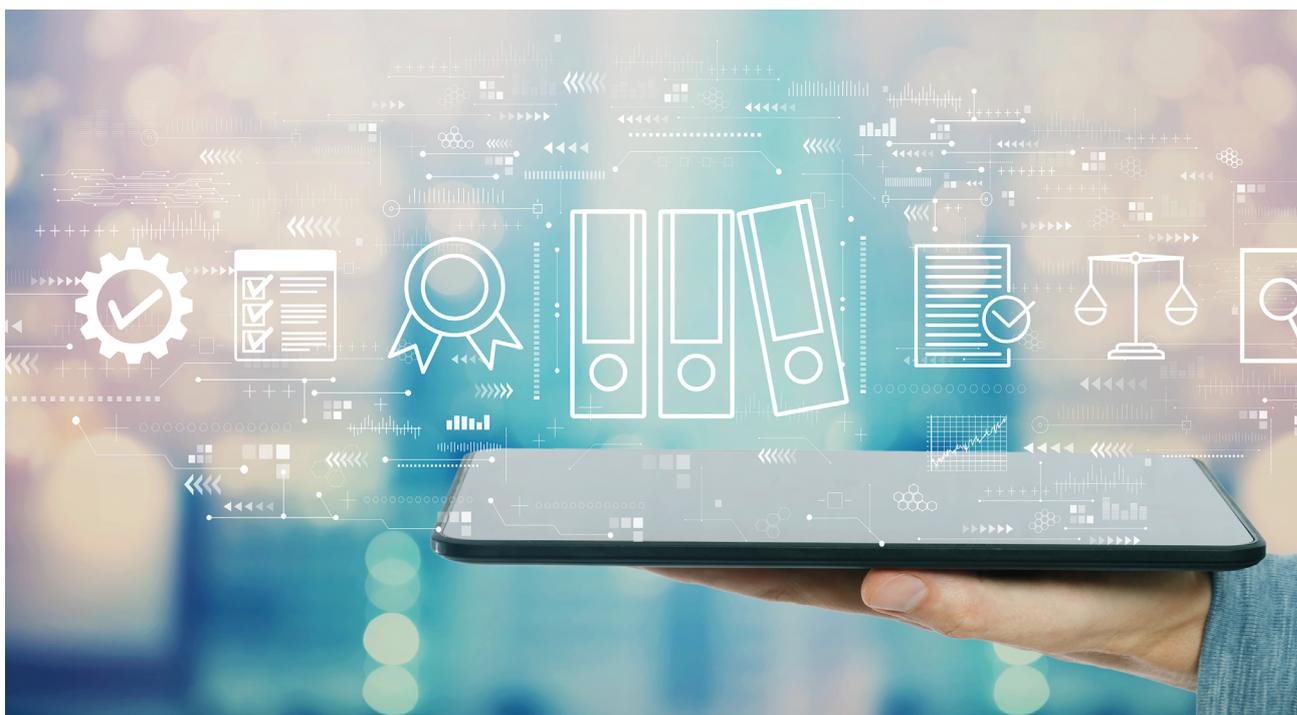
- Chef d'entreprise
- Agent commercial et marketing
- Service de réservation
- Personnel de réception / accueil
- Futur Yield managers

### PROFIL FORMATEUR

Les intervenants ont une formation adaptée, une expérience professionnelle appropriée, et sont dotés d'un véritable sens de la pédagogie.

### LA DURÉE

Il s'agit d'une formation  
de 2 jours répartie en  
14h00.



### FINALITÉ

- Certificat de réalisation de formation

Cette formation fait l'objet d'une mesure de satisfaction globale des stagiaires rentrant dans le cadre de la certification Qualiopi de l'établissement.

La formation de vos projets commence ici....

### LE COÛT & LA DATE

La tarification et la date sont disponible sur demande. N'oubliez pas qu'il existe différents systèmes de financement de vos actions de formation. Le Centre de Formation vous accompagne dans vos démarches

POUR VOUS INSCRIRE,  
NOUS VOUS INVITONS À COMPLÉTER LE BULLETIN  
D'INSCRIPTION QUE VOUS TROUVEREZ EN ANNEXE  
À NOUS ENVOYER PAR COURRIEL À  
[gregory.guerot@cemstbarth.com](mailto:gregory.guerot@cemstbarth.com)