



Programme de formation professionnelle

« DYNAMISER ET OPTIMISER SES VENTES »

L'organisme de formation

CRC Formation
245, Avenue de l'Université, le nouveau Parc Saint Clair
83160 LA VALETTE DU VAR
04 94 88 58 59
contact@crc-formation.fr
N° SIRET : 83015737600021
Enregistré sous le N° de déclaration d'activité : 93830543283

Intitulé de la formation

« LE REVENU MANAGEMENT : DYNAMISER ET OPTIMISER SES VENTES »
Optimiser les acquis du niveau 1 et maîtriser sa distribution

Durée de la formation

2 jours sur une base de 14 heures.
Pour les délais d'accès : 48 heures avant le début de la formation

Public cible et prérequis

Pour accéder à la formation, chaque stagiaire inscrit devra faire partie d'un service réservations, commercial en tant qu'acteur, responsable de service ou directeur de site.
La maîtrise d'Excel et de l'outil informatique est impératif.

Lieu de l'action de formation

INTER/INTRA

Accessibilité pour les personnes en situation de handicap

Action de formation accessible aux publics en situation de handicap.
Entrée et sortie continue.
Entretien préalable pour définir les modalités d'accès.





Objectifs

L'organisme de formation organise l'action de formation suivante pour :

Nature de l'action au sens de l'article L.6313-1 du code du travail (nature, caractéristiques :perfectionnement, acquisition de connaissances, conversion, bilan de compétence)

- ✓ Bâtir un plan d'action d'optimisation de son chiffre d'affaires jour par jour : μ
 - prévisions,
 - montée en charge,
 - veille concurrentielle,
 - offres tarifaires,
 - consignes de vente.
- ✓ Définir le « bon client » en fonction de son marché
- ✓ Equilibrer son mix-client
- ✓ Mieux gérer au quotidien son pricing et son channel management

Contenu de la formation

Revoir les constituants du Yield Management

- ✓ Objectifs, principes, instruments de mesure (RevPAR, TRevPAR), les outils de gestion indispensables ;
- ✓ Lien entre Yield Management et Commercialisation.

Optimiser sa stratégie tarifaire

- ✓ Analyser ses résultats par segmentation ;
- ✓ Définir une stratégie par anticipation et par canal de vente ;
- ✓ Planifier ses actions commerciales ;
- ✓ Augmenter ses réservations directes et diminuer ses commissions ;
- ✓ Développer ses différents centres de profits.

Bilan de la formation – Résumé des points clés de la formation- échanges entre les participants et le formateur

Modalités pédagogiques

1. Les modalités pédagogiques

Le stagiaire sera successivement amené à :

- Prendre des notes pendant les cours ;
- Réussir des exercices pratiques ;
- Bénéficier de l'appui de tuteurs ;
- Faire des exercices de validation des connaissances acquises.





2. *Le rôle du formateur*

Le formateur consultant expert :

- Rédige l'ensemble des autres supports de cours (documents PDF, contenus d'approfondissement, questionnaires de validation de l'acquisition des compétences...);
- Réalise une synthèse des 2 journées de formation et conçoit une recommandation d'actions à mener et vous remet les outils nécessaires pour en assurer le suivi.

Le tuteur :

- Est à l'écoute du stagiaire,
- Accessible par une adresse mail dédié, il mobilise les ressources permettant d'apporter une réponse personnalisée aux questions posées par les apprenants.

3. *Supports utilisés*

- Supports visuels avec animation en projection vidéo
- Formulation des problématiques
- Exposé théorique
- Présentation de support sur Excel

4. *Les documents remis aux participants*

Chaque stagiaire reçoit une attestation de participation.

5. *Modalités d'évaluation*

Le suivi de la progression des stagiaires est assuré par le formateur et par un QCM à la fin de la formation.

Modalités d'évaluation de l'appréciation des participants

La fiche d'appréciation remise au participant après la formation.

Contact

CRC Formation

contact@crc-formation.fr

04 94 88 58 59

