

Formation RMP Avancé

Durée : 1 jour / 7 heures

Profils des stagiaires

Cette formation s'adresse aux Revenue Managers débutants à confirmés souhaitant approfondir leur connaissance et leur pratique du Revenue Management.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour cette formation

Prix

1290€ HT par personne

Lieu de la formation

Locaux de N&C, 5 rue d'Alsace, 75010 Paris, métro Gare de l'Est.

Livret d'accueil et plan d'accès en PJ séparé.

Objectifs pédagogiques

La transmission du savoir est dans l'ADN de Revbell. Qu'il s'agisse de formations universitaires, en Ecole de Commerce et en Université, ou de formations professionnelles, en séminaire ou dans le cadre du CPF, nous passons du temps auprès de vous, pour vous faire bénéficier de notre expérience multisectorielle, pour vous rendre les mieux armés en Revenue Management et en Pricing.

Nous vous faisons monter en compétence.

La **formation RMP Avancé** traite des thèmes fondamentaux du métier et met l'accent sur les bonnes pratiques du Revenue Management et du Pricing. Les 2 facettes complémentaires du Pricing : le Pricing stratégique et le Pricing tactique. Qui fixe le prix et comment ? Quels sont les écueils à éviter ? Comment gère-t-on une offre spéciale. En Revenue Management : comment faire une prévision simple, mettre en place des alertes ? Quels leviers actionner afin d'optimiser son revenu ? Que contrôler ou mesurer, et comment ? Quels sont les écueils à éviter ?

Au travers d'exemples et de mises en situation, vous apprendrez à utiliser des techniques simples mais robustes et éprouvées qui feront de vous un meilleur Revenue Manager et un meilleur Pricer.

Contenu de la formation

Objectifs :

- ◆ Définir les enjeux du RM et du Pricing
- ◆ Être capable de lister les principales métriques
- ◆ Maîtriser les leviers du RM et du Pricing et leur interaction avec les autres métiers
- ◆ Savoir mettre en application les techniques de Pricing
- ◆ Concevoir une prévision

Thèmes abordés :

- ◆ Introduction du RM et Pricing
 - Enjeux et principes
 - Critères d'éligibilité
- ◆ Le Pricing
 - Pricing Stratégique (positionnement, composantes du prix, ingénierie tarifaire)
 - Pricing Tactique (offres spéciales : lancement, construction, mesures)
 - Exemples
- ◆ Les méthodes de prévision du RM
 - Principe, segmentation, gestion des historiques
 - La prévision basée sur N-1 (reste à faire, montée en charge, courbe de référence)
 - Les méthodes de calcul
 - Le principe de la décontrainte
- ◆ Les leviers RM
 - Optimisation du mix tarifaire et de la Distribution
 - Le surbooking
 - L'optimisation multi-inventaires (durée de séjour, O&D, ...)
 - La gestion des groupes
- ◆ Mesure de la performance
 - Le retour d'expérience personnel,
 - Les indicateurs de performance commerciale et de performance RM
- ◆ Les bonnes pratiques de gestion

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Notre équipe de formateurs est composée d'experts en Revenue Management et Pricing.

Notre légitimité : notre expérience opérationnelle et multi-sectorielle.

Nous avons une vision complète des besoins à tous les niveaux de poste, que nous avons-nous-mêmes occupés, de l'analyste au Directeur RM. Nous disposons d'une multitude d'exemples concrets et réels.

Nous avons observé le fonctionnement de plusieurs organisations différentes. Nous avons vu un grand nombre de bonnes et mauvaises pratiques. Nous savons vous guider car nous étions déjà à votre place.

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation
- Documents supports de formation projetés et distribués en support papier pour les stagiaires
- Partage d'expérience et mises en situation
- Etude de cas concrets
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence
- Questions orales ou écrites (QCM)
- Mises en situation
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Questionnaire de satisfaction de la formation

Inscription & Délai d'accès :

Les inscriptions sont possibles jusqu'à 10 jours avant le démarrage de la formation en fonction des disponibilités, et peuvent s'effectuer avec le formulaire de pré-inscription présent sur chaque formation.

Revbell s'engage à répondre en 48h à toute demande d'information relative pour toute formation. Une fois le contact établi, nous envisagerons conjointement la date la plus appropriée en fonction de vos besoins et de vos enjeux.

Accessibilité :

Si vous êtes en situation de handicap, merci de contacter notre Référent Handicap par mail (formation@revbell.com) avant le début de votre formation, afin que nous puissions prendre toutes les mesures nécessaires pour vous dispenser la formation dans les meilleures conditions.

A noter que toutes nos formations peuvent être dispensées dans des locaux PMR.

Pour tout renseignement complémentaire, merci de nous contacter au 01.40.32.46.80 ou par mail à formation@revbell.com.