



PROGRAMME DETAILLE *RM 360°*

PRESENTATION DE LA FORMATION

La transmission du savoir est dans l'ADN de N&C. 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 *RM 360°* s'adresse aux managers RM qui ont une équipe, des collègues et un boss à gérer ! Comment utiliser au mieux les compétences de votre équipe ? Comment améliorer vos relations avec le service Commercial ? Comment convaincre du bien-fondé de votre stratégie de Revenue Management ?

Au travers d'exemples et de mises en situation, vous apprendrez toutes les bonnes pratiques et les conseils qui vont permettront de savoir anticiper et d'appréhender toutes les situations auxquelles vous faites face quotidiennement, avec toujours en ligne de fond, l'optimisation de votre revenu !

Objectifs :

- ◆ Acquérir les bons réflexes du Manager RM,
- ◆ Augmenter son influence au sein de l'entreprise sur toutes les décisions RM,
- ◆ Etre capable d'argumenter ses positions au sein de l'entreprise (pairs, N+1, N-1...),
- ◆ Savoir mesurer la performance de ses équipes et répartir les périmètres et les tâches dans une situation gagnant-gagnant,
- ◆ Améliorer les relations avec les autres départements de l'entreprise.

Profils : Cette formation s'adresse aux Managers RM souhaitant mieux défendre leur stratégie RM au sein de l'entreprise et utiliser au mieux les ressources de leurs équipes.

PROGRAMME

Thèmes abordés :

- ◆ Prendre ses marques
 - Asseoir sa légitimité dans l'entreprise
 - Savoir décider
 - Prioriser ses actions par rapport aux enjeux de revenu
 - Savoir couvrir ses arrières
- ◆ Communiquer avec sa hiérarchie
 - Savoir convaincre et rassurer
 - Le budget
 - Les analyses-clé
- ◆ Obtenir le meilleur de ses équipes
 - Mesurer la performance des équipes
 - L'organisation, le périmètre, les tâches transverses
- ◆ Savoir gérer les relations avec les autres départements
 - Les indicateurs à communiquer ou à conserver en interne
 - Donner de la visibilité aux commerciaux
 - Les techniques de négociation (prix, allotements, ...)

DEROULEMENT DE LA FORMATION

1 journée sur les thèmes « prendre ses marques », « communiquer avec sa hiérarchie » et « obtenir le meilleur de ses équipes »

½ journée sur le thème « savoir gérer les relations avec les autres départements »

INFORMATIONS PRATIQUES

Durée : 1,5 journée

Tarif : 1500€ HT par personne

Effectif max. : 6 personnes

Lieu de la formation : sur Paris ou dans vos locaux, à définir

Contact : Grégory Bellocq – 06 50 59 84 55 – gregory.bellocq@n-and-c.eu



Fabricant de revenus