



PROGRAMME DETAILLE *RM Essentials*

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 Essentials* traite des thèmes fondamentaux du métier et met l'accent sur les bonnes pratiques du Revenue Management. Comment faire une prévision simple et optimiser à l'aide d'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 !

Objectifs :

- ◆ Approfondir ses connaissances en termes de Revenue Management,
- ◆ Savoir mettre en application des techniques simples de prévision, d'optimisation et de mesure de la performance,
- ◆ Prendre du recul sur ses actions.

Profils :

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

Modalités pédagogiques :

La formation est dispensée sur PowerPoint, un support papier étant distribué à la fin. En plus de ce contenu théorique, de nombreux exemples concrets issus de l'expérience des formateurs, des mises en situation, des études de cas et des exercices sous Excel seront proposés aux stagiaires.

Tous les formateurs de N&C bénéficient d'une forte expérience opérationnelle acquise sur le terrain dans plusieurs secteurs d'activité, ainsi que d'une expérience de conseil sur de nombreuses problématiques client provenant de multiples industries.





PROGRAMME DETAILLE *RM Essentials*

PROGRAMME DE LA FORMATION

Thèmes abordés :

- ◆ Introduction
 - Enjeux et principes
 - ◆ Les méthodes de prévision
 - 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
 - ◆ L'optimisation du mix tarifaire
 - Principe
 - L'optimisation à l'aide d'alertes
 - Les autres techniques
 - ◆ Les autres leviers RM
 - 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
-

INFORMATIONS PRATIQUES

Durée : 1 journée (7 heures)

Tarif : 990€ HT par personne

Combinée avec la formation *Pricing Advanced* : 1490€ HT par personne (2 journées)

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

