



PROGRAMME DETAILLE *RM Expert*

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 Expert* est la suite logique de la formation *RM Essentials* et a pour objectif d'aller un cran plus loin et de vous aguerrir aux méthodes de Revenue Management les plus poussées. Comment améliorer votre prévision tout en tenant compte de son incertitude ? Comment optimiser votre inventaire de manière globale en utilisant le bid price ? Comment mesurer finement votre performance afin d'identifier les enjeux de revenus potentiels ?

Au travers d'exemples et de mises en situation vous apprendrez à utiliser les techniques les plus avancées du Revenue Management, qui vous permettront d'aller chercher les derniers revenus qu'il vous manque.

Objectifs :

- ◆ Savoir utiliser la prévision déconstruite et le bid price,
- ◆ Etre capable d'utiliser tous les leviers d'optimisation,
- ◆ Pouvoir identifier les enjeux et chiffrer les revenus potentiels,
- ◆ Acquérir des notions de Revenue Integrity.

Profils :

Cette formation s'adresse aux Revenue Managers confirmés à experts, en poste dans une société déjà avancée en terme de Revenue Management, et souhaitant perfectionner 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 Expert*

PROGRAMME DE LA FORMATION

Thèmes abordés :

- ◆ Introduction
 - Principe et place dans l'entreprise
 - ◆ Prévision
 - L'utilisation et le calcul de la décontrainte
 - Les différentes méthodes de prévision
 - La prévision des no-shows et des annulations (application au surbooking)
 - ◆ Bid-price et optimisation
 - Le bid price et l'approche probabiliste
 - Le surbooking (calculs de risques)
 - La prise en compte des revenus annexes
 - ◆ Revenue Integrity
 - ◆ L'expertise RM et les bonnes pratiques de gestion
 - La prise en compte d'indicateurs de performance avancés (cannibalisation, dilution)
 - Calcul des enjeux et opportunités de revenu
 - Les bonnes pratiques de gestion
-

INFORMATIONS PRATIQUES

Durée : 1 journée (8 heures)

Tarif : 1490€ HT par personne

Combinée avec la formation *Pricing Advanced* : 1990€ 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

