



PROGRAMME DETAILLE *RM ONE-TO-ONE*

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.

« Personnalisation », c'est le mot-clé de cette formation. En 4 demi-journées, nous ciblons notre accompagnement sur vos besoins et problématiques spécifiques, et c'est vous qui mettez en œuvre. Aussi bien sur des compétences métier RM ou Pricing, que sur des compétences relationnelles indispensables à tout bon Revenue Manager : force de persuasion, communication, négociation, ... En amont, un entretien en face à face pour comprendre vos besoins, vos attentes et le contexte dans lequel vous évoluez. Puis grâce à la matrice ADDJUST spécialement développée par N&C, nous interviendrons là où vous en avez réellement besoin. Avec toujours en ligne de fond, l'optimisation de votre revenu !

Objectifs :

- ◆ Vous faire monter en compétence là où vous en avez réellement besoin,
- ◆ Bénéficier d'une formation et d'une aide individualisée en réponse directe à vos problématiques,
- ◆ Pouvoir vous appuyer sur l'expertise opérationnelle multi-secteurs des formateurs N&C.

Profils :

Cette formation s'adresse à tous, de l'Analyste RM au Manager RM, souhaitant bénéficier d'une formation individualisée, en accord avec leurs problématiques quotidiennes et leurs outils.

Modalités pédagogiques :

En fonction des objectifs définis ensemble, un contenu théorique pourra être proposé sous forme de présentation 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 pourront être 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 ONE-TO-ONE*

PROGRAMME DE LA FORMATION

A définir ensemble. Thèmes de formation possibles (liste non exhaustive) :

- ◆ La prévision
- ◆ L'optimisation
- ◆ La gestion des offres spéciales
- ◆ La relation avec les commerciaux
- ◆ La mesure de la performance
- ◆ La gestion des groupes
- ◆ L'optimisation globale
- ◆ Asseoir sa légitimité
- ◆ Les techniques de négociation
- ◆ La création de petits outils d'aide à la décision (Excel)
- ◆ Aide à la décision

DEROULEMENT DE LA FORMATION

Forfait de base incluant 1 demi-journée de préparation et 4 demi-journées de formation personnalisée :

- ◆ première ½ journée : compréhension du besoin/contexte et définition des attentes
 - Cette demi-journée sera suivie de la préparation du programme de formation individualisé, en interne (présence du stagiaire non requise)
- ◆ ½ journées suivantes : au choix en fonction des attentes et du programme proposé
 - Voir la liste des formations possibles ci-dessus

Mode régie : bien entendu, il est possible de prolonger le forfait de base d'autant de demi-journées que souhaité.

INFORMATIONS PRATIQUES

Durée du forfait de base : 2 jours, répartis en 4 demi-journées de 4h

Tarif : 2900€ HT, incluant la demi-journée de préparation

Mode régie : 700€ la demi-journée de formation supplémentaire (sur place ou par conférence en ligne)

Effectif : 1 personne

Lieu de la formation : dans vos locaux ou par conférence en ligne

Déplacements : frais à prendre charge, hors Ile-de-France

Contact : Yassine Bouigua – 06 15 44 14 54 – yassine.bouigua@n-and-c.eu

