

N&C

5 rue d'Alsace 75010 Paris

Email : formation@n-and-c.eu

Tel : 01 40 32 46 80



Formation RM Manager 360°

Durée : 2 jours

Profils des stagiaires

Revenue managers ou Pricing managers séniors

Responsable d'équipe RM ou Pricing

Directeur RM ou Pricing

Prérequis

Connaissance préalable des fondamentaux du Revenue Management et Pricing

Objectifs pédagogiques

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 DIF, 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 permettre 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 !

Contenu de la formation

Objectifs :

- ◆ Connaître les enjeux d'un manager en Revenue Management et Pricing,
- ◆ Savoir donner des objectifs à son équipes
- ◆ Savoir mesurer avec les bons indicateurs RM
- ◆ Être capable d'argumenter ses positions au sein de l'entreprise (pairs, N+1, N-1...),
- ◆ Connaître les analyses-clés

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 du point de vue RM
 - Les analyses-clé du manager RM
- ◆ **Obtenir le meilleur de ses équipes**
 - Mesurer la performance des équipes RM
 - 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, ...)

Plan de formation :

- ◆ **Session 1 : Mon poste de manager RM**
 - Les forces en présence
 - Quel type de Manager RM suis-je ?
 - Asseoir sa légitimité dans l'entreprise
 - Savoir décider
 - Donner le cap et prioriser ses actions
 - Gérer son service dans la durée
 - Savoir couvrir ses arrières
- ◆ **Session 2 : Gérer sa hiérarchie**
 - Ce qu'on attend de moi
 - Me rendre incontournable
 - Savoir convaincre et rassurer
 - Les analyses-clés
 - Le budget
 - Les points à faire arbitrer
- ◆ **Session 3 : Gérer ses collègues**
 - Identifier les soutiens / les menaces
 - Périmètres et zones d'influence
 - Les informations à partager
 - Les techniques de négociation
 - Les sujets transverses
- ◆ **Session 4 : Porter son équipe**
 - Gagner la confiance de son équipe
 - Les projets fédérateurs
 - La délégation
 - La montée en compétence de son équipe
 - Les indicateurs de performance
 - High Potential et Key People
 - La gestion RH



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

Délai d'accès :

N&C 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. Sauf cas particulier, la mise en place de la formation pourra se faire dans le mois suivant votre demande. Les inscriptions sont possibles 10 jours avant le démarrage de la formation en fonction des disponibilités.

Accessibilité :

Si vous êtes en situation de handicap, merci de contacter notre Référent Handicap par mail (formation@n-and-c.eu) 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 dispensés dans des locaux PMR.

Pour tout renseignement complémentaire, merci de nous contacter au 01 40 32 46 80 ou par mail à formation@n-and-c.eu.