



Formation RMP Avancé

Durée : 1 jour / 8 heures

Profils des stagiaires

Cette formation s'adresse aux Revenue Managers confirmés à experts, en poste dans une société déjà avancée en termes de Revenue Management, et souhaitant perfectionner leur connaissance et leur pratique du Revenue Management.

Prérequis

Connaissance préalable des fondamentaux du Revenue Management et Pricing

Prix

1 490€ HT par personne

Lieu de la formation

Locaux de N&C, 5 rue d'Alsace, 75010 Paris, métro Gare de l'Est
Livret d'accueil et plan d'accès en PJ séparé.

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 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 RMP Avancé est la suite logique de la formation RMP Essentiel 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.



Contenu de la formation

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

Thèmes abordés :

- ◆ **Introduction**
 - Principe et place dans l'entreprise
- ◆ **Prévision**
 - L'utilisation et le calcul de la déconstruite
 - 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 RMP 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

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.