



## Formation RMP Avancé

**Durée :** 1 jour / 7 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
- ◆ Être 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 Revenu 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

### Inscription & Délai d'accès :

Les inscriptions sont possibles jusqu'à 10 jours avant le démarrage de la formation en fonction des disponibilités, et peuvent s'effectuer avec le formulaire de pré-inscription présent sur chaque formation. 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.

### Accessibilité :

Si vous êtes en situation de handicap, merci de contacter notre Référent Handicap par mail ([formation@n-and-c.eu](mailto: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 dispensées 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](mailto:formation@n-and-c.eu).