

Présentation

La formation Yield Management optimise le profit généré par la vente d'un produit ou d'un service, étudiant en temps réel le comportement de la demande par micro segment de marché. Un bon manager doit conjuguer savoir-faire et savoir-être dans l'ensemble de ses activités professionnelles. Il doit s'appropriier les objectifs de l'entreprise et les relayer en donnant du sens et en suscitant la motivation. La formation traite de tous les sujets : développer une culture du Yield Management c'est maîtriser la segmentation des clients et prendre en compte les délais de réservation. Vous apprendrez à analyser et contrôler les durées des séjours, construire une connaissance des prix, maîtriser le positionnement tarifaire et les moyens pour dynamiser la demande, prévoir la demande, évaluer les volumes déplacés. Vous étudierez la réflexion sur les actions que vous pouvez engager.

«Notre challenge: Votre avenir!»



Qualités personnelles requises

- Esprit d'initiative
- Maîtriser des outils informatiques
- Etre bon statisticien et fin stratège
- Diplômation, tact, sens du dialogue et esprit d'équipe
- Sens de l'anticipation
- Maîtriser des langues étrangères, en particulier l'anglais

Perspectives professionnelles

Un Yield Manager peut travailler dans différentes entreprises :

- Location de voiture
- Hôtel
- Agence de voyages
- Compagnie aérienne
- ...

Mention Complémentaire Yield Management



40H DE FORMATION

Marketing

- Les spécificités du marketing des services et du marketing de place
- Utilité du yield management pour sécuriser le chiffre d'affaires et les ventes
- Différences entre réservation et vente, garantie et responsabilité du client
- Overbooking et réglementation

Management

- La fonction yield dans l'environnement «Direction marketing et commerciale»
- Le rôle du yield manager, son équipe, ses interlocuteurs privilégiés
- Mesurer la performance d'un système de yield management et du yield manager
- Les indicateurs significatifs et objectifs utilisés à cet effet

Informatique

- Yield, informatique et aide à la décision
- Les outils informatiques utilisés généralement pour le yield
- Yield manuel ou automatisé : quelle est la solution la plus adaptée ?

Méthodes et procédures de commercialisation

- Connaître parfaitement son marché (offre, demande, poids)
- Peut-on faire du yield quand la demande est faible ?
- Le yield et les réservations de dernière minute
- La prévision de la demande sert-elle à fixer les recommandations tarifaires ?

Module professionnel

- Quel peut être l'impact d'une variation des prix sur les réservations ? Quels sont les modèles de fixation des prix les plus adaptés à votre activité ?
- Yield et gestion de la relation client : problématique de la fidélisation
- Les facteurs clés de succès de l'implantation d'un «système yield»

