

FORMATIONS HCR

Proximité et disponibilité
Notre équipe intervient partout en France

Pour rendre facile votre accès à la formation, échangeons !

☎ 03 21 01 36 12 ✉ contact@essentielformation.com

ESSENTIEL
DEPUIS
2002
FORMATION

- **Depuis 2002**

Spécialiste à 100% de la formation dans les métiers HCR

- Plus de 3400 clients actuels de 8765 participants de 72655 heures de formations

★★★★★ En 2024
95,53 % de satisfaction

- **Et en bonus,**
Gagnez du temps
Confiez-nous l'administratif !

2 jours, soit 14 heures

Toujours proche de vous OU chez vous !

Vous souhaitez un financement ?

Pour connaître votre éligibilité, contactez-nous !



Public

Salariés et dirigeants des entreprises du secteur Hôtel, Café et Restaurant.

Nos formations sont ouvertes à toutes et à tous. Si vous êtes en situation de handicap ou dans une situation nécessitant une adaptation, consultez-nous.



Prestataire formateur

Experts, hommes et femmes de terrain, en parfaite adéquation avec votre réalité professionnelle

Retrouvez vos programmes sur : www.essentielformation.com/programmes-HCR

“ Dans ce contexte de concurrence sans pitié, le yield m'apporte un avantage compétitif non négligeable. Bravo à Essentiel ! ”

Margot R.





NIVEAU DE CONNAISSANCES PRÉALABLES REQUIS

Aucun pré requis n'est nécessaire pour suivre cette formation

Un document intitulé « attentes individuelles » est envoyé à l'attention du prescripteur et transmis au bénéficiaire. Ce document complété par le bénéficiaire est à nous retourner par mail avant le début de la formation.

L'objectif est de nous assurer du positionnement du bénéficiaire et ainsi vérifier que ses attentes sont en adéquation avec le programme de la formation souhaitée.



MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ÉVALUATION

L'action de formation se déroulera en **visioconférence** ou en **présentiel** (en fonction du thème et du choix des bénéficiaires).

- Pour les personnes suivant la formation en visioconférence, elles pourront se connecter via l'outil ZOOM et rejoindre le groupe à partir de la convocation qu'elles auront préalablement reçue par courriel comportant les références de la session de formation. Cette convocation sera accompagnée du programme pédagogique.
- La formation en présentiel se déroulera dans une salle équipée d'un paperboard, et si nécessaire d'un vidéoprojecteur, afin de pouvoir aisément garantir un bon déroulement de la formation du point de vue pédagogique et technique. Le prestataire formateur remettra dès l'ouverture de la journée le support pédagogique qui permettra à chaque bénéficiaire de suivre le déroulement de l'action de formation.

Une feuille d'émargement individuelle sera conjointement signée par le formateur prestataire et chaque bénéficiaire, pour chaque demi-journée de formation, permettant d'attester de l'exécution de l'action de formation.

Méthodes pédagogiques : interrogatives, actives, expositives et démonstratives

Moyens pédagogiques :

Infrastructures : salle équipée (tables, chaises, paperboard, vidéoprojecteur/écran interactif)

Supports numériques : présentations PowerPoint, vidéos pédagogiques, animations interactives, fiches synthétiques.

Outils interactifs : solutions numériques (Kahoot, Wooclap, Quizizz) favorisant la participation active



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET OPÉRATIONNELS

- Mettre en œuvre une stratégie commerciale adaptée pour optimiser l'occupation et le chiffre d'affaires
- Définir et utiliser les outils de base nécessaires au yield
- Etablir des prévisions et objectifs fiables
- Fixer le bon prix et maximiser les ventes
- Savoir bien vendre au client



PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

1^{er} Jour

Définir le Yield Management

- Définir le Revenu et le Yield Management, et leurs principes fondamentaux
- Analyser la demande globale, les données historiques, et l'environnement concurrentiel
- Maîtriser la démarche d'analyse : du forecasting à l'action tarifaire
- Définir sa stratégie de tarification et de vente (Quand, Quoi, Comment vendre)
- Instaurer une culture Yield et définir les responsabilités (équipe Yield)

Etablir des prévisions et objectifs fiables

- Définir le profil de poste du Revenu Manager
- Identifier les "Jours contraints" (forte demande) et les jours creux pour ajuster l'inventaire
- Mettre en place les documents opérationnels : Planning Tarifaire, Règles de Ventes, Affaires perdues (traçabilité)
- Prévoir son occupation (méthodes de *forecasting* simples) et les actions correctives.

2^{ème} Jour

Fixer le bon prix et maximiser les ventes

- Savoir gérer tous les points de vente : Maîtriser les différents sites et systèmes : agences en ligne, réseaux professionnels, ect... qui vendent votre offre
- Mettre en place des actions pour que les clients achètent sur votre propre site web ou par téléphone
- Changer les règles de prix et les conditions d'achat (comme l'annulation) en fonction de l'affluence et des jours demandés
- Définir si votre prix doit être le même que les agences en ligne, et justifier la valeur ajoutée de votre offre

Bien vendre aux clients

- Savoir accueillir le client, comprendre rapidement ce qu'il veut, et lui proposer d'autres produits dès le comptoir
- Mettre en place des stratégies pour vendre une meilleure version de l'offre (ex: un surclassement) ou des services additionnels (ex: le petit-déjeuner) pour augmenter le revenu par client
- Savoir quoi dire, à qui, et à quel moment pour transformer une simple demande ou un appel en une vraie vente réussie.
- Savoir concevoir et présenter des forfaits ou des promotions qui donnent envie d'acheter.





MOYENS D'ENCADREMENT

L'encadrement des bénéficiaires sera assuré par la direction d'ESSENTIEL et/ou par le prestataire formateur.

Le bénéficiaire pourra de 9 h 30 à 17 h 30, du lundi au vendredi, contacter ESSENTIEL Formation, et plus précisément dès 8h30, Orlane Nicolas-Mercher pour toute question pédagogique :

☎ 06 88 84 26 14 ✉ orlanemercher@essentielformation.com



MODALITÉS DE DÉROULEMENT

L'action de formation débutera par une présentation du formateur et de chacun des bénéficiaires afin de permettre une adaptation optimale du processus pédagogique prévu par le prestataire formateur au public présent. Elle se déroulera dans le respect du programme de formation qui aura été préalablement tenu à la disposition ou remis aux bénéficiaires, et ce, suivant une alternance d'exposés théoriques et de cas pratiques.

Le prestataire formateur veillera à ce que chaque bénéficiaire puisse poser ses questions afin de faciliter le transfert de connaissances. Un chat sera mis à la disposition des bénéficiaires suivant la formation en visioconférence afin que ceux-ci puissent manifester leur volonté d'intervenir. La parole leur sera alors donnée.

« Toujours proche de vous OU chez vous ! »

Au 31 décembre 2024 : 95,95 % des participants ont acquis 100 % des objectifs des formations.



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTIONS DE FORMATION

Pensez à l'environnement. N'imprimez ce programme que si vous en avez vraiment besoin.



SANCTION DE LA FORMATION

Afin de permettre d'évaluer les compétences acquises par chaque bénéficiaire, il sera demandé à chacun, à l'issue de la journée de formation, de se soumettre à une dizaine de questions.

Evaluations formatives et sommatives pour évaluer la somme des acquis :

Tests d'auto-positionnement avant et après formation sur l'espace apprenant Dendreo

Tests de début et de fin sous forme de quiz dématérialisé

Quiz interactifs tout au long de la formation

Attestation de formation



ORGANISATIONS ET TARIFS

Horaires de formation : 8h45 – 12 h30 / 13h30 – 17 h15

Déduction faite des deux pauses de ¼ heure de 10 h 30 à 10 h 45 et de 15 h 30 à 15 h 45.

Formation en INTER (regroupant différentes entreprises)

300 euros nets de taxes par personne pour chaque journée de formation.

Formation en INTRA (Chez vous, rien que pour votre équipe)

pour un groupe entre 2 à 10 personnes 1400 euros nets de taxes par jour par groupe.

Vous souhaitez un financement ?

Pour connaître votre éligibilité, contactez-nous !

Proximité et disponibilité.

Notre équipe intervient partout en France.

Pour rendre facile votre accès à la formation, échangeons !

☎ 03 21 01 36 12

✉ contact@essentielformation.com

www.essentielformation.com

