PROGRAMME DE FORMATION · ENTREPRISE · GESTION

À distance, en classe virtuelle

Optimiser son chiffre avec le revenue management

Réf MM-PROG-ENT-7-004-14H · v1.0 · Novembre 2026

14h	2 jours	4	1 260 €
VOLUME HORAIRE	DURÉE	MODULES	HT PAR PARTICIPANT

Optimisation des recettes d'une activité à capacité contrainte : hébergement, location d'espaces, transport, loisirs, services sur réservation...

À L'ISSUE, VOUS SAUREZ

1. Distinguer yield management et revenue management
2. Suivre taux d'occupation et recette moyenne
3. Segmenter sa demande par sensibilité au prix
4. Construire une grille tarifaire dynamique
5. Arbitrer entre canaux de distribution

POUR QUI

Dirigeants, responsables marketing, commerciaux, responsables d'exploitation, revenue managers et toute personne pilotant une activité à capacité limitée. Débutant à intermédiaire.

AVANT DE COMMENCER

Connaissance de son activité et de sa clientèle

Poste de travail avec accès à internet, suite bureautique

Disposer de ses données de réservation et de tarifs à travailler pendant la formation

APERÇU DU PARCOURS

MODULES 1 ET 2

Revenue management : principes et indicateurs · Segmentation tarifaire de la demande et prévision

Différence entre yield management et revenue management · Segmenter sa clientèle par sensibilité au prix

MODULE 3

Construire sa tarification dynamique

Grille tarifaire par segment et par période

MODULE 4

Revenue management : distribution et pilotage

Canaux de distribution et commission par canal

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Alternance d'apports et de pratique

Études de cas et simulations tarifaires

Projet fil rouge

PROGRAMME DÉTAILLÉ

MODULE 1 · 4H

Revenue management : principes et indicateurs

Différence entre yield management et revenue management · Indicateurs : taux d'occupation, recette moyenne, revenu par unité · Capacité contrainte et coût d'une disponibilité perdue · Conditions d'application du revenue management

MODULE 2 · 4H

Segmentation tarifaire de la demande et prévision

Segmenter sa clientèle par sensibilité au prix · Élasticité de la demande et prix d'acceptation · Saisonnalité et courbes de réservation de son activité · Prévoir la demande par segment et par période

MODULE 3 · 3H

Construire sa tarification dynamique

Grille tarifaire par segment et par période · Règles d'ouverture et de fermeture des tarifs · Surréservation maîtrisée et gestion des refus · Conditions d'annulation et de remise tarifaire

MODULE 4 · 3H

Revenue management : distribution et pilotage

Canaux de distribution et commission par canal · Parité tarifaire et ventes directes · Tableau de suivi des recettes · Ajuster ses tarifs en cours de période

ÉVALUATION · SATISFACTION

Avant

Positionnement initial en revenue management

Pendant et fin de formation

Évaluation continue par les livrables produits · Livrables : segmentation de sa demande, grille tarifaire dynamique, tableau de suivi des recettes

Bilan

Auto-évaluation de fin de formation + Attestation de fin de formation Mediamed précisant les compétences acquises

À chaud

Questionnaire de satisfaction anonyme

PROFIL FORMATEUR

Formation animée par un formateur expert du domaine, sélectionné et suivi par Mediamed.

Informations pratiques

INSCRIPTION

Par mail à contact@media-med.fr ou via le formulaire en ligne sur www.media-med.fr

DÉLAI D'ACCÈS

Inscription possible jusqu'à 15 jours avant le début de la session, sous réserve de places disponibles. Réponse sous 48 h ouvrées.

TARIF

1 260 € HT par participant
Financement OPCO ou direct

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap : adaptations étudiées avec vous. Référent handicap : Olivier Virault · contact@media-med.fr · 09 54 05 52 44