



## YIELD ET CULTURE YIELD

### Objectifs

Améliorer l'occupation et la rentabilité de votre établissement  
Explorer l'univers de l'e-distribution, de la vente en ligne sur votre propre site  
Optimiser votre chiffre d'affaires quotidien en vous rendant autonome

### Programme



### Public

Responsable et/ou chef d'entreprise, réceptionniste, chef de réception, service réservations pour

- Hôtels
- Hébergement de plein air et de loisirs
- Restaurants

### Durée et Tarifs

2 jours.  
Tarifs et devis sur demande

**Stage Inter-entreprises :**  
Mini groupes de 5 à 12 personnes constitués de stagiaires issus d'entreprises similaires ayant les mêmes objectifs

**Stage Intra-entreprise :**  
A partir de 2 personnes, entièrement dédié aux objectifs de l'entreprise

#### Les 4 AS du Yield :

- Les principaux indicateurs du Yield.
- Les outils pratiques du Pricing, du Rate management, du Rate inventory : les 6 étapes

#### La Veille concurrentielle :

- L'univers de la vente en ligne, tips & tricks
- Les challenges de la vente sur son site web
- Avec ou sans eux : canaux, partenaires et outils du web 2.0.

#### Bloggers et/ou les réseaux sociaux :

- Comment les gérer et comment en définir les règles et les contours ?
- Se distribuer en direct ? Enjeux et possibilités

#### Analyser l'historique pour prévoir :

- Les règles de fonctionnement d'une grille tarifaire
- Bâtir des « classes de Yield »

#### Les stratégies de vente adaptées à votre établissement.

#### Les principaux outils du Yield :

- DNC- PICK UP-VHC-ITM.
- Les documents adaptés à votre établissement afin d'être seul maître de votre décision tarifaire

