

Concevoir et déployer une stratégie de revenue management dans un établissement hôtelier

RS6570 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	334p, 334w
Formacode(s)	42766, 42776, 42661, 42627, 42668
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	26/04/2024
Date d'échéance	26/04/2027

Certificateur(s)

AXIONCOM · SIRET : 79527546000041<https://www.insaho.fr/>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification " Concevoir et déployer une stratégie de revenue management dans un établissement hôtelier " s'adresse aux professionnels exerçant leur métier dans l'industrie de l'hospitalité, désireux d'acquérir de nouvelles compétences relatives au Revenue Management (également appelé « Yield Management »), dans le cadre de leur montée en compétences, ou de la sécurisation de leur parcours professionnel, ou encore des évolutions des missions d'un poste.

Cette certification s'inscrit donc dans un dispositif à vocation de professionnalisation.

Afin d'améliorer et d'optimiser le CA d'un établissement hôtelier, les collaborateurs/collaboratrices doivent en effet être en mesure de mobiliser quatre principes clés du Revenue Management :

? l'analyse de l'écosystème technologique de l'établissement hôtelier

? la collecte de données et l'analyse d'indicateurs spécifiques

? la mise en place d'une stratégie, la création des offres, l'élaboration d'un budget et l'ajustement de la stratégie

? l'animation des équipes de ventes

La certification " Concevoir et déployer une stratégie de revenue management dans un établissement hôtelier " atteste que les titulaires ont acquis des compétences complémentaires à leurs compétences « socles » métier, afin de concevoir et déployer une politique de revenue management dans un établissement hôtelier.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le référentiel de compétences et d'évaluation est constitué des neuf compétences suivantes :

C1 : Évaluer l'écosystème technologique de l'établissement hôtelier, afin de définir les besoins en investissements potentiels, dans le cadre d'un projet de mise en place d'un système d'informations nécessaire à l'extraction de données utiles à la stratégie en revenue management, en utilisant une grille d'évaluation

C2 : Collecter les données spécifiques d'un établissement hôtelier en termes de clientèle et de concurrence, en utilisant les progiciels et des outils de veille tarifaire, de manière à disposer d'éléments exploitables dans le cadre de la phase « diagnostic » de la démarche de revenue management

C3 : Déterminer des indicateurs spécifiques en revenue management, en réalisant des calculs à partir des données collectées, de manière à répondre aux enjeux de croissance du Chiffre d'affaires d'un établissement hôtelier, par un ajustement de son offre dans le cadre d'une analyse de la performance

C4 : Faire émerger les composantes de la nouvelle stratégie en revenue management, en analysant de manière croisée l'ensemble des données collectées, de manière à inscrire la démarche dans un système de maximisation de rentabilité, dans le cadre de la construction du plan d'action

C5 : Préparer les nouvelles offres pour les paramétrer dans les différents progiciels hôteliers, en utilisant une matrice standard de paramétrage, afin d'automatiser leur distribution et d'activer leur mise en vente, dans le cadre de la phase « programmation » de la démarche

C6 : Constituer un budget prévisionnel dans un établissement hôtelier en renseignant et en ajustant les cales tarifaires en fonction de la saisonnalité et de l'historique de remplissage dans un outil de modélisation, de manière à prévoir le niveau de performance atteignable, dans le cadre du déploiement de la stratégie revenue management élaborée

C7 : Faire évoluer la stratégie initiale en appliquant la méthode « RM5 », dans le cadre de l'analyse des facteurs externes impactant l'exploitation, la ville et la région et des données récoltées de montée en charge sur sept jours, afin d'optimiser la qualité du remplissage de l'établissement hôtelier

C8 : Animer ses équipes de ventes, dans le cadre des évolutions apportées à la stratégie, en sensibilisant les collaborateurs et les collaboratrices aux méthodologies et outils du Revenue Management et en intégrant leurs éventuels besoins spécifiques, afin de garantir la réussite de la stratégie mise en œuvre

C9 : Évaluer les résultats de la stratégie en revenue management déployée dans un établissement hôtelier, afin de mesurer l'atteinte des objectifs par leviers et d'établir les objectifs pour l'année suivante, en mettant en œuvre une méthodologie de reporting (closing), dans une démarche de pérennisation de l'amélioration de la performance

Voies d'accès

PRÉREQUIS À LA VALIDATION

Peuvent se présenter aux sessions d'évaluation en vue de l'obtention de la certification « Concevoir et déployer une stratégie de revenue management dans un établissement hôtelier » les candidats / les candidates ayant suivi la formation «

Concevoir et déployer une stratégie de revenue management dans un établissement hôtelier» (ou toute autre formation dont les contenus pédagogiques, et les modalités, satisfont en tous points les attendus de la certification tels qui ont été définis par l'organisme certificateur).

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Le jury de certification est composé de 3 membres : le dirigeant de l'organisme certificateur, et deux professionnels externes à AXIONCOM ((ils ne sont notamment, et en aucun cas des formateurs intervenants pour le compte d'AXIONCOM)

Pour être habilités en tant que jurés, les professionnels externes doivent obligatoirement respecter l'un des deux critères suivants :

- Des experts du champ de la certification, qui justifient d'une expérience d'au moins 5 ans en Revenue Management (Consultants seniors en Revenue Management, Revenue Manager, Chief Revenue Officer, etc...)
- Des cadres dirigeants du secteur du CHR (directeurs / directrices d'établissements hôteliers), en activité

Base légale

Date de décision	26/04/2024
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	26/04/2027
Date de dernière délivrance possible	26/10/2027

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6570/>

Où se former

Formations référencées	3
------------------------	---

Organismes	1
Régions couvertes	2
Prix indicatif	2 000 € – 2 500 €
Durée	42 h

Offre de formation — MonCompteFormation (Caisse des Dépôts), licence ouverte.

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	37
Parcours menés à terme	32
Taux d'achèvement	86 %
Période	10/2024 – 09/2026

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	42
Montant total engagé	100 500 €
Coût moyen par dossier	2 393 €
Durée moyenne	42 h
Période	07/2024 – 09/2026
France compétences	85 %
Reste à charge titulaire	11 %
Entreprise	3 %
France Travail	1 %
Compte d'engagement citoyen	0 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.