

Pour un professionnel de l'hôtellerie de plein air, il est devenu extrêmement difficile de définir sa stratégie tarifaire. En effet, dans un contexte où la concurrence est omniprésente, où le voyageur est un internaute comparateur sur-informé et où la crise sanitaire du Corona virus ajoute un fort degré d'incertitude, il est nécessaire d'avoir une stratégie tarifaire dynamique pour vendre la bonne offre d'hébergement, au bon client et au bon prix. Cet atelier a pour objectif de vous aider à vous poser les bonnes questions et vous donnera les clés pour élaborer une politique tarifaire performante pour optimiser la rentabilité de vos locatifs et autres emplacements.



**Public et pré-requis :**

**Partenaire : FRHPA**

- Public : Tout professionnel de l'hôtellerie de plein air adhérant à la FRHPA souhaitant optimiser ses résultats par une meilleure conception et gestion de sa politique tarifaire
- Pré-requis : Avoir un minimum de notions de revenus et de charges liées à son activité et des notions autour du webmarketing touristique / avoir un site web / avoir de potentiels projets de développement



**Durée :** 9h30 réparties en : 1 journée en présentiel (7 h)  
1 classe virtuelle (2h30)



**Date et lieu :** Saint Brévin les Pins

Mardi 16 novembre 2021 : 09h00-12h30 / 14h00-17h30 (présentiel)

Lundi 22 novembre 2021 : 09h00-11h30 (classe virtuelle)



**Formateur :** Thaïs MELO – CoManaging



**Effectif maximum :** 10 participants



**Accessibilité :** nous contacter pour toute problématique d'adaptation à un handicap



**Tarif par participant :** 125€ HT / 150 € TTC



**Objectifs pédagogiques :**

A l'issue de la formation, vous serez capable de :

1. Comprendre les points clés de la définition et fonctionnement du Yield Management
2. Définir vos objectifs opérationnels
3. Analyser votre tarification actuelle : ses points forts et faibles
4. Identifier les méthodes & actions simples à mettre en œuvre pour optimiser votre tarification 2022

**Programme détaillé**

Préalable : un questionnaire sera envoyé en amont pour commencer à analyser sa politique tarifaire

**16/11/21 – MATIN (présentiel) : 09h00-12h30**

- Présentation du déroulé de la journée de formation

***Création d'une Mind Map collective, pour permettre au groupe de faire un brainstorming sur le thème du Yield Management***

**Partie 1 : Les grands principes du Yield Management**

- Histoire du Yield Management
- Les bienfaits et les limites
- L'impact des crises sur les politiques tarifaires

***Analyse collective d'exemples hôteliers pour montrer l'impact fort de la tarification dynamique dans ce secteur ; Temps d'échanges entre les participants sur leurs expériences personnelles et professionnelles sur ce sujet***

## Partie 2 : Réaliser une analyse de l'existant

- Coût de revient des locatifs et des emplacements
- Les formules d'hébergements et de services
- Segmentation de la clientèle
- Etude de la concurrence

*Formation de 2 groupes qui dresseront un bilan et proposeront des recommandations sur un cas d'étude.  
Le formateur présente 2 cas d'étude (offres, services, concurrence, prix, clientèles, politique de tarification, etc.)  
Temps de debrief sur les résultats de chaque groupe et les éléments à retenir*

**16/11/21 – APRÈS-MIDI (présentiel) : 14h00-17h30**

## Partie 3 : Mettre en place les leviers du Yield Management

- Repérer ses différentes périodes d'activités  
*Un travail collectif afin d'étudier les niveaux d'activités pratiqués par chacun pourra être réalisé*
- Optimiser sa distribution en ligne
- Définir sa grille tarifaire, ses conditions de réservation et ses promotions
- Savoir fidéliser sa clientèle

*Atelier de 2 groupes sur un des sujets suivants, afin d'échanger puis travailler sur sa propre structure, en collaboration*

- Construire/formaliser ma grille tarifaire 2022 en direct et via les OTAs pour chaque formule d'hébergement
- Formuler la stratégie de Yield Management que je compte mettre en place dans ma structure (distribution, fidélisation, prix et promotions)
- Rédiger mes conditions générales de ventes

**22/11/21 – MATIN (classe virtuelle) : 09h00-11h30**

- Présentation par chaque participant des actions réalisées et des difficultés rencontrées
- Echanges : questions/réponses avec le formateur
- Echanges avec le groupe et apport de solutions complémentaires

BILAN de la formation & ÉVALUATION des acquis :

- Jeu de questions/réponses
- Les points clefs à retenir

## Méthodes, moyens et outils pédagogiques

### Méthodes

- Informative : apport de concepts, méthodes et outils illustrées (bonnes pratiques), partage d'expériences
- Active et participative : appropriation par des ateliers individuels et collectifs, analyse collective, pistes d'actions

### Moyens

- Questionnaire préalable
- Plusieurs activités sont prévues : analyse d'exemples, fixation de tarifs, élaboration d'une grille tarifaire, etc.

### Outils

- Trames de travail (Ex. : trame Excel d'une stratégie tarifaire, outil comparatif de la concurrence, etc.)
- Google Drive pour les ateliers

## Mise à disposition de supports pédagogiques

- Trames de travail
- Support de cours au format PDF envoyé après la formation avec des liens et ressources complémentaires

## Matériel recommandé

- Venir avec son ordinateur portable et son smartphone

**Évaluation des acquis :** Une évaluation en 2 parties

- Un tableau d'évaluation des acquis par objectif pédagogique rempli par le formateur à partir des exercices et travaux personnels réalisés
- Une auto-évaluation du stagiaire (avec une dizaine de critères remplis avec comparaison avant/après).

**Évaluation de la satisfaction**

Un questionnaire à chaud à remplir en ligne par le participant en fin de session (questionnaire obligatoire)

**Suivi à 6 mois**

Un questionnaire sur l'impact de la formation auprès des participants et de leur entreprise sera réalisé via un questionnaire en ligne.

**Contact :** [contact@academie-etourisme-paysdelaloire.fr](mailto:contact@academie-etourisme-paysdelaloire.fr) / CoManaging - 06 64 24 91 07 / <http://academie-etourisme-paysdelaloire.fr>

*Les mesures de précautions sanitaires en vigueur au moment de la formation seront observées.*