OLIMA GROUP
FORMATION • CONSEIL • ACCOMPAGNEMENT

RÉCEPTION ET ACCUEIL

Night audit : missions et procédures de l'auditeur de nuit

Assurer les missions de l'auditeur de nuit, de la clôture de la journée hôtelière dans le PMS à la sécurité de l'établissement et à l'accueil nocturne des clients.

DURÉE **De 7 h à 35 h selon votre besoin**	MODALITÉ **Présentiel, intra-entreprise**	LIEU **Dans vos locaux**
EFFECTIF **1 à 12 stagiaires**	HORAIRES **9h – 12h30 / 13h30 – 17h**	TARIF **Inter : 490 € HT par participant et par jour · Intra : sur devis**

1 Objectifs pédagogiques

Objectif général : assurer les missions de l'auditeur de nuit, de la clôture de la journée hôtelière dans le PMS à la sécurité de l'établissement et à l'accueil nocturne des clients.

Objectifs opérationnels : à l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Réaliser la clôture journalière et les contrôles de cohérence dans le PMS
- Contrôler la caisse, les encaissements et les folios clients
- Éditer et analyser les rapports d'activité de la journée
- Garantir l'accueil et la sécurité de l'établissement pendant la nuit

2 Public visé et prérequis

Public : Dirigeants et salariés des hôtels : réception, étages, restauration, encadrement.

Prérequis : Aucun. Un test de positionnement est réalisé avant la formation.

3 Contenu de la formation

Module 1 — Le rôle de l'auditeur de nuit

- Missions : réception, contrôle comptable, sécurité, préparation du lendemain
- Passation de consignes avec les équipes de soirée et du lever
- Accueil des arrivées tardives et gestion des no-show
- Rondes de sécurité et tenue de la main courante
- Conduite à tenir en cas d'incident nocturne

Module 2 — Contrôles et clôture de la journée

- Vérification du statut des chambres : occupées, libres, en départ, hors service
- Contrôle des folios, des imputations et des transferts entre comptes
- Rapprochement entre caisse, terminal de paiement et encaissements
- Facturation des no-show selon les conditions de garantie
- Clôture journalière dans le PMS et passage à la date suivante

Module 3 — Rapports d'activité et cas pratiques

- Édition du rapport du jour : TO, PM, RevPAR, chiffre d'affaires par service
- Analyse des écarts et signalement des anomalies
- Préparation des arrivées, des départs et des réveils du lendemain
- Cas pratique : clôture complète d'une journée comportant des anomalies de caisse
- Simulation : arrivée tardive d'un client dont la carte est refusée

4 Méthodes et moyens pédagogiques

- Apports théoriques illustrés par des exemples concrets
- Études de cas pratiques issues de situations réelles
- Mises en situation et jeux de rôle
- Exercices individuels et en sous-groupes
- Remise de fiches-outils opérationnelles

5 Modalités d'évaluation

- Avant la formation : questionnaire d'analyse des besoins et test de positionnement
- Pendant : quiz de validation des acquis et évaluation des mises en pratique
- En fin de formation : test d'évaluation des acquis et questionnaire de satisfaction
- À froid : questionnaire de mise en application 2 à 3 mois après la formation
- Remise d'une attestation de fin de formation et d'un certificat de réalisation

6 Accessibilité

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Merci de nous signaler, avant l'inscription, tout besoin d'adaptation (matériel, logistique, rythme) : notre référent handicap étudie avec vous les solutions possibles.

Référent handicap : Olivia MARCIANO — contact@olimagroup.fr

7 Profil du formateur

Formateur expert du domaine, disposant d'une expérience professionnelle confirmée et de compétences pédagogiques en formation d'adultes. CV transmis sur demande.

8 Modalités et délais d'accès

Formation accessible sous 7 jours ouvrés minimum après l'analyse du besoin et la signature de la convention, sous réserve de l'accord de prise en charge de votre OPCO.

9 Indicateurs de résultats

Taux de satisfaction global 2026 : 98 % — 1 226 stagiaires formés, 9 780 heures de formation dispensées.
Programme mis à jour le 05/10/2026.

Inscription et devis
Olivia MARCIANO · 01 89 62 90 08 · 06 27 22 00 30
contact@olimagroup.fr · olimagroup.fr

Prise en charge possible par l'OPCO de votre entreprise selon ses critères.
Programme adaptable à vos besoins après analyse préalable.