OLIMA GROUP
FORMATION · CONSEIL · ACCOMPAGNEMENT

MANAGEMENT ET PILOTAGE

Pilotage de la performance et indicateurs hôteliers (TO, PM, RevPAR)

Piloter la performance économique de l'hôtel à l'aide des indicateurs clés du secteur, afin d'éclairer les décisions commerciales et de maîtriser la rentabilité.

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 : piloter la performance économique de l'hôtel à l'aide des indicateurs clés du secteur, afin d'éclairer les décisions commerciales et de maîtriser la rentabilité.

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

- Calculer et interpréter les indicateurs TO, PM, RevPAR et leurs dérivés
- Construire un tableau de bord adapté à l'établissement
- Analyser les écarts entre réalisé, budget et année précédente
- Définir des actions correctives à partir des résultats

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 — Les indicateurs clés de l'hôtellerie

- Taux d'occupation (TO) : calcul et limites
- Prix moyen (PM) par chambre louée et par client
- RevPAR et relation entre TO et PM
- TRevPAR, GOPPAR et coût par chambre louée
- Indicateurs de satisfaction et d'e-réputation
- Sources de données : PMS, rapports de night audit, comptabilité

Module 2 — Tableau de bord et analyse

- Construction d'un tableau de bord quotidien, mensuel et annuel
- Comparaison avec le budget, l'année précédente et le marché
- Analyse par segment de clientèle et par canal de distribution
- Ratios de charges : masse salariale, consommations, commissions

- Seuil de rentabilité et point mort en nombre de chambres

Module 3 — Décision et cas pratiques

- Lecture d'un compte d'exploitation hôtelier
- Identification des leviers : prix, occupation, coûts, ventes additionnelles
- Présentation des résultats à la direction ou aux propriétaires
- Cas pratique : tableau de bord sur tableur à partir des données de l'établissement
- Analyse d'un mois atypique et plan d'actions correctives

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.