OLIMA GROUP
FORMATION · CONSEIL · ACCOMPAGNEMENT

COMMERCIAL, REVENUE ET DIGITAL

Revenue management hôtelier

Mettre en œuvre une démarche de revenue management adaptée à l'hôtel afin d'optimiser le chiffre d'affaires hébergement par une gestion fine des prix, de la demande et des canaux de distribution.

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 : mettre en œuvre une démarche de revenue management adaptée à l'hôtel afin d'optimiser le chiffre d'affaires hébergement par une gestion fine des prix, de la demande et des canaux de distribution.

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

- Analyser les indicateurs TO, PM et RevPAR et leur évolution
- Segmenter la clientèle et construire une grille tarifaire dynamique
- Établir des prévisions d'occupation à partir du pick-up et de l'historique
- Ajuster prix et restrictions en fonction de la demande et de la concurrence

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 — Fondamentaux du revenue management

- Principe : vendre la bonne chambre, au bon client, au bon prix, au bon moment, par le bon canal
- Indicateurs : TO, PM, RevPAR, GOPPAR, coût d'acquisition par canal
- Segmentation de la clientèle : loisirs, affaires, groupes, séminaires
- Élasticité de la demande et saisonnalité locale
- Rôle du revenue manager et interactions avec la réception et la direction

Module 2 — Prévisions et analyse de la demande

- Historique et réservations à date (on the books)
- Courbe de pick-up et fenêtre de réservation
- Calendrier des événements et facteurs de demande
- Prévision d'occupation à court et moyen terme
- Analyse de déplacement : groupe ou clientèle individuelle

Module 3 — Stratégie tarifaire et restrictions

- Construction d'une grille tarifaire : BAR, tarifs dérivés, non remboursable
- Tarification dynamique et paliers de prix
- Restrictions : durée minimale de séjour, fermeture à l'arrivée, fermeture de catégories
- Veille concurrentielle et outil de comparaison tarifaire (rate shopper)
- Parité tarifaire et cohérence entre canaux

Module 4 — Pilotage et cas pratiques

- Tableau de bord hebdomadaire de revenue management
- Réunion revenue : préparation et prise de décision
- Articulation des outils : PMS, channel manager, RMS
- Cas pratique : stratégie de prix pour un salon ou un événement local
- Simulation : ajustement des prix sur un mois à partir des données de l'hôtel

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.