

Fondamentaux du Revenue Management en hôtellerie

1



En bref

- > **Langues d'enseignement:** Français
- > **Méthodes d'enseignement:** En présence
- > **Ouvert aux étudiants en échange:** Oui

Présentation

Objectifs

Maîtriser les définitions, concepts et indicateurs clés du Revenue Management, du Pricing et de la Distribution en hôtellerie

- Forecasting & anticipation de la demande
- Sources de revenus & Total Revenue Management
- Impacts calendaires et gestion des événements
- Segmentation
- Distribution & Optimisation du chiffre d'affaires rentable (net)

Heures d'enseignement

CM	Cours Magistral	12h
TD	Travaux Dirigés	3h

Pré-requis obligatoires

- Soit avoir suivi le cours de Revenue Management en Licence 3 Hôtellerie
- Soit avoir une expérience professionnelle (stage) en hôtel de chaîne en RM, réception ou réservation

-Soit avoir suivi une remise à niveau (dont lectures sur le sujet)

Plan du cours

- Définitions du Revenue Management
 - Le Revenue Management et son influence dans les hôtels
 - Indicateurs clé de performance
 - Les conflits de demande et la stratégie d'anticipation
 - Les leviers stratégiques du Revenue optimisation en hôtellerie
 - Introduction à la mise en place d'une stratégie de Revenue management
-

Compétences visées

- Etre capable d'expliquer en quoi consiste le Revenue Management en hôtellerie
 - Savoir calculer les principaux indicateurs de performance autour de l'optimisation du chiffre d'affaires des hôtels
 - Etre capable de poser les premiers jalons pour monter une stratégie RM dans un hôtel
-

Bibliographie

Revenue Management - Anticiper l'offre et la demande, optimiser les prix (2e édition)

Auteurs : Patrick Legohérel, Elisabeth Poutier

Editions Dunod

Infos pratiques

Contacts

Responsable du cours

Frederic Toitot

☎ +33 4 79 75 83 83

✉ Frederic.Toitot@univ-savoie.fr

Lieux

› Chambéry (domaine universitaire de Jacob-Bellecombette - 73)

Campus

› Chambéry / campus de Jacob-Bellecombette