

Introduction au RM



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.

Heures d'enseignement

CM	Cours Magistral	19,5h
----	-----------------	-------

Pré-requis obligatoires

Aucun

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

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 hôtel

Etre capable de poser les premiers jalons pour monter une stratégie RM dans un

Bibliographie

Legohérel, P., Poutier, E., Fyall, A. Revenue Management for Hospitality & Tourism, Goodfellow Publishers

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