PROGRAMME DE FORMATION

Gestion hôtelière : revenue management et distribution en ligne

Métiers & Certifications

RÉFÉRENCE
WF-0742

VERSION
V2026-005

ÉDITION
2 novembre 2026

DOMAINE
Métiers & Certifications

DURÉE
14 h

MODALITÉ
Distanciel asynchrone (e-learning)

PROGRAMME
4 modules
17 leçons

SANCTION
Attestation
et certificat de réalisation

Objectifs pédagogiques

Calculer et interpréter taux d'occupation, prix moyen, RevPAR et TRevPAR à partir des données d'un hôtel.

Segmenter la clientèle et lire le rythme de réservation (pick-up) pour anticiper la demande.

Construire une politique tarifaire (meilleur tarif disponible, restrictions de séjour, conditions d'annulation) et décider d'une surréservation raisonnée chiffrée.

Comparer les canaux de distribution sur leur coût d'acquisition et leur revenu net, et assurer la cohérence des prix entre canaux.

Suivre la réputation en ligne et piloter l'hôtel avec un tableau de bord hebdomadaire et des décisions écrites.

L'essentiel de la formation

Public visé

Directeurs et directrices d'hôtel, adjoints, responsables de réception ou de réservation, chargés de distribution et exploitants d'hôtels indépendants qui veulent piloter leurs prix et leurs canaux de vente avec méthode.

Prérequis

- Travailler en hôtellerie (réception, réservation, direction ou commercial), ou y avoir travaillé ; le test de positionnement le vérifie.
- Savoir utiliser un tableur (formules simples, tri, filtre) et disposer d'un ordinateur avec une connexion internet et un tableur courant.

Modalités et déroulement

Formation à distance, en ligne, à rythme libre, organisée autour d'entreprises fictives (Calderis, éditeur de logiciels de gestion ; Lumio, enseigne de luminaires avec service client multicanal ; Hôtels Hestel, groupe de trois hôtels-restaurants ; Transports Morvenne, transporteur et logisticien ; Biscuiterie Ondaré, PME exportatrice — entreprises fictives, situations fictives). Un test de positionnement ouvre le parcours. Chaque leçon associe une vidéo d'explication, une fiche pratique à conserver et deux mises en pratique corrigées (calculs sur tableur à partir de données fictives d'Hôtels Hestel, études de cas, décisions tarifaires argumentées, analyses d'erreurs, réponses à des avis, notes de décision) ; chaque module se clôt par un atelier de synthèse corrigé, une vidéo récapitulative et un quiz. Plus de la moitié du temps est consacrée à la pratique (mises en situation, jeux de rôle, conversations simulées, cas, rédactions), le reste aux apports et aux évaluations. Accompagnement par un formateur par messagerie (réponse sous 48 h ouvrées), correction individuelle des livrables sur demande.

Méthodes pédagogiques

- Positionnement en début de parcours
- Apports en vidéo : explications et démonstrations
- Mises en situation et scénarios à décisions
- Études de cas
- Exercices d'application et mises en pratique corrigées
- Production de livrables professionnels
- Atelier de synthèse en fin de module
- Quiz et QCM d'auto-évaluation
- Accompagnement et retours du formateur

Moyens pédagogiques et techniques

- Plateforme de formation en ligne, accès individuel à distance
- Vidéos pédagogiques
- Fiches pratiques à conserver
- Quiz et exercices interactifs en ligne
- Correction des productions sur grille de critères
- Messagerie avec le formateur (réponse sous 48 h ouvrées)

Modalités d'évaluation

Positionnement initial (non éliminatoire) ; correction automatique ou sur grille critériée de chaque exercice ; atelier de synthèse corrigé et quiz à la fin de chaque module ; évaluation finale interne : étude de cas chiffrée sur tableur (indicateurs, pick-up, grille tarifaire et restrictions, surréservation, revenu net par canal) et note de décisions hebdomadaire pour un hôtel d'Hôtels Hestel, corrigées sur grille, et questionnaire de 15 questions. Seuil de réussite interne : 70 % des critères. Une attestation de fin de formation précise les compétences évaluées ; aucune certification n'est délivrée.

Sanction

Une attestation de fin de formation et un certificat de réalisation sont remis au participant sous réserve de la réalisation du parcours.

Cette formation n'est pas présentée comme préparant à une certification enregistrée : elle ne comprend ni inscription ni présentation à des épreuves de certification, et n'ouvre droit à aucune délivrance de certification ni au financement par le CPF.

Modalités et délais d'accès

La demande d'inscription peut être effectuée par téléphone, par courrier électronique ou au moyen du formulaire en ligne.

Un entretien ou un questionnaire de positionnement permet de vérifier l'adéquation de la formation avec les besoins, le niveau initial et les prérequis du candidat.

L'inscription devient définitive après validation du dossier administratif, acceptation des documents contractuels et, le cas échéant, confirmation du financement.

Les accès à la plateforme sont généralement activés sous 48 à 72 heures ouvrées après validation complète du dossier.

Les formations à distance sont proposées en entrées et sorties permanentes, sous réserve des délais ou dates imposés par le financeur ou le certificateur.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Vidéos et documents audio sous-titrés et transcrits, fiches pratiques, modèles et corrigés en version texte lisible par les lecteurs d'écran, navigation au clavier, rythme libre et durée allongeable pour les exercices chronométrés ; toute prise de parole enregistrée peut être remplacée par une réponse écrite ou un échange en direct avec le formateur. Référent handicap joignable à handicap@will-formation.com pour étudier toute adaptation (durée, supports, outils, modalités d'évaluation).

Tarif de la formation

Prix : **1 110 €**

Financement : prise en charge possible par les organismes financeurs, selon les critères d'éligibilité applicables.

Qualiopi processus certifié

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTIONS DE FORMATION. Certificat QUA25070009. WILL FORMATION — Société par actions simplifiée à associé unique au capital de 30 000 € — NDA 11757059675 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État) — SIRET 893 713 180 00014 — 01 85 09 25 99 — info@will-formation.com — www.will-formation.com

Programme détaillé

4 modules, 17 leçons — durée totale 14 h.

01 Mesurer la performance de l'hôtel

1. Positionnement — prix, demande et canaux de votre hôtel
2. Taux d'occupation, prix moyen et RevPAR
3. Segmenter la clientèle
4. Lire le rythme de réservation (pick-up)
5. Atelier de synthèse — Mesurer la performance de l'hôtel

02 Construire sa politique tarifaire

1. Prévoir la demande et fixer le meilleur tarif disponible
2. Restrictions de séjour et conditions d'annulation
3. Surréservation raisonnée
4. Atelier de synthèse — Construire sa politique tarifaire

03 Distribuer en ligne

1. Panorama des canaux de distribution
2. Channel manager et cohérence tarifaire entre canaux
3. Coût d'acquisition et revenu net par canal
4. Atelier de synthèse — Distribuer en ligne

04 Piloter : réputation et tableau de bord

1. Réputation en ligne et performance commerciale
2. Le tableau de bord hebdomadaire
3. Décider en réunion de revenue hebdomadaire
4. Atelier de synthèse — Piloter : réputation et tableau de bord