



Document actualisé le 18/03/23

# Programme Formation Méthode CampYield

Parcours pédagogique en ligne (FOAD : Formation Ouverte et/ou A Distance), composé de modules vidéo, d'exercices, de fiches, de six visioconférences de tutorat et d'un webinaire de fin de saison.

Ce parcours pédagogique se déroule sur une période de 1 mois, il représente 21 heures d'apprentissage.

Il s'adresse aux hébergeurs touristiques et plus particulièrement aux Campings (Hotellerie de Plein Air)

## **Programme détaillé**

Ce document présente le plan de formation détaillé de ce parcours



Document actualisé le 18/03/23

### **Public visé**

Chefs d'entreprises, exploitants, directeurs de campings, responsables, commerciaux, réceptionnistes, chefs de réception, personnel ayant un contact avec la clientèle.

### **Objectifs**

Comprendre les mécanismes de la gestion tarifaire. Acquérir les réflexes pour prévoir les ventes. Avoir les outils pour anticiper les demandes des clients et préparer la grille tarifaire de chaque saison.

### **Prérequis**

- Avoir un hébergement touristique de type camping,
- Avoir une présence en ligne,
- Faire des ventes en ligne,
- Avoir un logiciel de gestion (PMS) et de distribution (moteur de réservation et/ou channel management).
- Aucun test de positionnement

### **Méthodes mobilisées / Méthodologie pédagogique**

Une pédagogie pratique axée sur une expertise et sur des exemples concrets.

Le contenu, les apports, sont transmis au travers de vidéos courtes, format "Youtube", des exercices pratiques et des exemples.

### **Déroulement du stage**

Apports théoriques et méthodologiques

10 modules composés de vidéos, fiches pdf, exercices et de quiz à dérouler

### **Durée:**

- SPOC (Single Person Online Course) pour 7 h
- Exercices pour 6 h
- 4 visioconférences pour 8 h



Document actualisé le 18/03/23

### **Formateur : Romain Sabellico**

Romain Sabellico est le fondateur de Yield & Travel, société de conseil spécialisée dans la création et l'optimisation des stratégies revenue management pour l'industrie du voyage.

Il accompagne l'ensemble des acteurs de l'industrie du tourisme et du voyage à comprendre, définir et mettre en œuvre les principes et techniques de revenue management.

Son parcours universitaire en Économie à la School of Economics and Business lui a permis de comprendre les mécanismes du revenue management.

Depuis 2018, Romain Sabellico, forme les hébergeurs aux enjeux du Revenu Management, notamment avec son MOOC.

### **Modalités**

Cette formation est à Distance (e-learning).

Elle se déroule sur une période de 1 mois et peut être prolongée autant que de besoin

Les stagiaires doivent être équipés d'un ordinateur avec accès internet. Ces deux derniers doivent être récents et de bonne qualité. Une webcam, des haut-parleurs et un micro sont nécessaires, n'importe quel ordinateur portable en est pourvu.

Le stagiaire doit avoir la possibilité de s'isoler au moins 2 heures par semaine pour effectuer la formation. S'isoler signifie être au calme, sans téléphone, sans client, pendant au moins 30mn afin de pouvoir avancer efficacement dans le parcours pédagogique.

### **Suivi de l'exécution**

Durant leur progression, les stagiaires peuvent interagir entre eux et avec leur formateur, en ligne, au moyen des commentaires contextuels à chaque apport pédagogique (fiche PDF, vidéo, ressources, etc.). Le formateur est aussi disponible par mail via la plate-forme.



Document actualisé le 18/03/23

## **PARCOURS TUTORÉ**

### **Visioconférences**

Tout au long du parcours, le stagiaire est invité à suivre plusieurs visioconférences. Une visioconférence rassemble 10 stagiaires au maximum.

Programme de la visioconférence :

- Revenir sur le parcours pédagogique, répondre aux questions, préciser des points.
- Le tuteur corrige les exercices des stagiaires, donne d'autres orientations, approches. L'accent est mis sur la méthodologie.

Les visioconférences ont lieu sur la plateforme de formation pour automatiser les feuilles de présence.

Les logs de la visioconférence et les résultats des quiz font preuve d'assiduité auprès de l'OPCO

**Tarif : 2,900€ HT**

**Délai d'accès : La formation est accessible dès le paiement de la somme dûe.**

**Modalités d'évaluation :** Un test de positionnement du stagiaire permettant de valider l'adéquation avec la montée en compétences est effectué au démarrage. En cours et fin de formation, des quiz permettant d'évaluer l'atteinte des objectifs sont réalisés.

### **Accessibilité:**

Toutes les formations dispensées sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Lors de l'inscription à nos formations, nous étudions avec le candidat en situation de handicap et au travers d'un questionnaire les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser son apprentissage.

Pour cela, nous pouvons également nous appuyer sur un réseau de partenaires nationaux préalablement identifiés.



Document actualisé le 18/03/23

## **PARCOURS EN LIGNE (FOAD) – Revenu Management**

Module 1 : On brise la glace

Module 2 : Boîte à outils

Module 3 : Une brève histoire du Yield

Module 4 : Mesurer la performance de son camping

Module 5 : Simplifier ses catégories de locatifs

Module 6 : Anticiper la demande de la saison

Module 7 : Créer une grille tarifaire qui déchire

Module 8 : Prendre la bonne décision

### **Sanction de la formation / Justification de l'assiduité**

A l'issue de la formation, une attestation de formation est délivrée au stagiaire. Il devra aussi signer la feuille de présence reprenant : les logs de connexion à la plateforme de e-learning, le temps d'exercice et les logs de connexion lors du webinaire. Le total doit représenter 21 heures au moins.