

Construire sa grille tarifaire

Les fondations : mesurer, simplifier, anticiper



Gilles Granger



Romain Sabellico

→ Cette formation c'est quoi ?

- Décoder les fondations du yield management pour ton camping.
- Comprendre comment se construit (vraiment) une grille tarifaire dynamique.
- Apprendre à mesurer, simplifier et anticiper — les 3 piliers d'une tarification qui rapporte.
- Poser des bases solides avant de te lancer dans la construction de ta grille.

Cette formation est pour toi si :

- Tu as un camping avec des locatifs et/ou des emplacements
- Tu veux comprendre les rouages de la tarification dynamique
- Tu aimes apprendre et tu cherches une vision claire de ton camping avant de te lancer dans ta grille

→ Qu'est ce que je vais apprendre ?

- Les 3 piliers du yield management : mesurer, simplifier, anticiper.
- Comment regarder ton camping avec les yeux d'un revenue manager.
- Une logique d'analyse qui te servira chaque saison.
- Pourquoi le voisin est rarement le bon repère.

Tu repars avec :

- Une lecture claire de ta performance via les bons indicateurs (RevPAR, taux d'occupation, prix moyen, durée de séjour, fenêtre de réservation).
- Un catalogue de mobil-homes simplifié et stratégique.
- Un calendrier prévisionnel de demande pour ta prochaine saison.
- Les bases solides pour aborder en confiance la construction de ta grille tarifaire dynamique.

→ Grâce à cette formation, quels problèmes je ne rencontrerais plus ?

- Naviguer à vue sans connaître tes vrais indicateurs de performance.
- Copier sur le voisin (qui copie aussi sur son voisin).
- Sous-estimer une saison qui démarre fort (ou paniquer quand elle démarre mou).
- Penser que toutes tes catégories de mobil-homes se valent.

→ Et d'ailleurs, pourquoi cette formation plutôt qu'une autre ?

- Parce que la tarification c'est l'un des leviers les plus stratégiques de notre métier.
- Parce que comprendre la demande de ta saison avant les autres change le résultat de fin d'année.
- Parce qu'on te donne le cadre et le vocabulaire pour ne plus être dépendant des promos paniquées de tes concurrents (ou des groupes qui gèrent leur rentabilité différemment que toi).

→ Qui sont les heureux élus formateurs qui vont mettre en musique ce joyeux programme ?

Nous sommes 2 : Romain, revenue manager, & Gilles, consultant en hospitalité de plein air.

Nous avons tous les deux un rôle différent :

- Romain explique
- Gilles te pousse.

Romain c'est le sage, celui qui sait. Gilles, c'est le fou qui va secouer tes habitudes. Tous les deux, nous utilisons un vocabulaire, des images, des concepts simples. Pour que tu puisses expliquer à tes clients (et ton conjoint) comment cela fonctionne.

→ Cette formation n'est pas pour toi si :

- Tu ne veux rien changer
- Tu n'aimes pas comprendre
- Tu n'as pas d'outil pour gérer tes réservations (si tu es au papier / crayon)
- Tu ne prends pas de réservation sur Internet
- Tu n'as pas d'historique sur le camping

→ Comment ça marche ?

Une formation de 14 heures, étalée sur 4 à 5 semaines, en groupe de 6 stagiaires maximum :

- Une visio Zoom de lancement de 1h pour poser les bases et présenter le groupe.
- 6 sections de vidéos format CampYield (≈ 4h de visionnage au total) à regarder à ton rythme entre les sessions.
- 3 lives Zoom de correction de 2,5h chacun (un par module clé : mesurer la performance, simplifier les catégories, anticiper la demande).
- 1 consultation de groupe de 2h, post-Méthode, pour partager les retours d'expérience de la saison.

Soit une formation de 14 heures (équivalent 2 jours de travail)

→ Dates de la formation : ½ journées

Calendrier 2026/2027

- 01/09/2026 : visio de lancement du parcours (1h) - le matin

Puis 3 visio de 2,5h avec une heure de vidéo à regarder entre chaque session :

- 10/09/2026 de 9h30 à 12h – Live correction Module : Mesurer la performance
- 17/09/2026 de 9h30 à 12h – Live correction Module : Simplifier les catégories de locatifs
- 24/09/2026 de 9h30 à 12h – Live correction Module : Anticiper la demande de la saison

En janvier : une séance de 2h pour faire le point sur votre remplissage : le 21/01/2027 à 9h30.

→ Pré requis

La formation est dispensée 100% à distance, en visio Zoom. Les prérequis sont volontairement accessibles :

- Disposer d'un ordinateur avec une connexion internet stable.
- Savoir utiliser le logiciel Zoom à un niveau basique (rejoindre une visio, activer son micro/caméra, partager son écran).
- Savoir utiliser Excel (ou équivalent type Google Sheets) à un niveau basique (ouvrir un fichier, saisir des données, lire un tableau simple).
- Aucun prérequis technique avancé n'est exigé : la formation est conçue pour des patrons de camping, pas pour des informaticiens.

→ Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

1. Mesurer la performance commerciale de son camping à l'aide des indicateurs clés du yield management (RevPAR, taux d'occupation, prix moyen, durée de séjour, fenêtre de réservation).
2. Simplifier et structurer son catalogue de mobil-homes en catégories tarifaires cohérentes et stratégiques.
3. Anticiper la demande de sa prochaine saison à l'aide d'un calendrier prévisionnel.
4. Poser les fondations d'une grille tarifaire dynamique adaptée à son camping.

→ Méthodes mobilisés

La formation combine du temps synchrone en visio et du contenu asynchrone, pour s'adapter au rythme des patrons de camping en activité :

- 1 visio Zoom de lancement (1 h) pour poser les bases et présenter le groupe.
- 3 lives Zoom de correction d'exercices (2,5 h chacun), un par module clé : Mesurer la performance, Simplifier les catégories de locatifs, Anticiper la demande de la saison.
- Vidéos pédagogiques au format YouTube (environ 4 h de visionnage), à consulter en autonomie entre les sessions synchrones.
- Supports Excel et outils d'analyse fournis aux stagiaires.
- 1 consultation de groupe (2 h) pré-saison (début janvier) pour partager les retours d'expérience.
- Format en petit groupe (6 stagiaires maximum) favorisant les échanges et le suivi individualisé par les formateurs.

→ Méthodes d'évaluation

- Quiz de positionnement en début de formation, pour mesurer le niveau initial du stagiaire sur les notions de yield management.
- Évaluation en continu lors des 3 lives Zoom de correction : les exercices réalisés par chaque stagiaire entre les sessions sont corrigés et commentés collectivement par les formateurs.
- Quiz final en fin de formation, pour mesurer la montée en compétences et la bonne acquisition des objectifs pédagogiques.
- Questionnaire de satisfaction à chaud, transmis au stagiaire en fin de parcours.
- Attestation de fin de formation remise à chaque stagiaire ayant suivi le parcours.

→ Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Notre référent handicap se tient à votre disposition pour échanger sur votre parcours de formation et étudier, le cas échéant, les adaptations pédagogiques, matérielles ou organisationnelles nécessaires à votre participation.

→ Tarif de la formation

200 € HT par personne

Le tarif comprend : l'accès aux visios Zoom (lancement et corrections), l'accès aux vidéos pédagogiques asynchrones, les supports Excel fournis, la consultation de groupe pré-saison et l'attestation de fin de formation.

→ Portage juridique, administratif et financier

École
Sud.

Formation portée par ECOLE SUD – SARL OG FORMATION - 4 RUE DES LORIOTS,
66700 ARGELES SUR MER - Siret n° 502 608 250 00028
Centre de formation enregistré auprès des services de la DREETS Occitanie sous
le numéro n°91 66 01 431 66