

3 JOURS  
21 HEURES

Les 

un module complet pour repartir avec les bonnes analyses et outils de commercialisation adaptés à son établissement

#### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

Maîtriser les différents outils et méthodes de commercialisation en hôtellerie

Positionner son offre sur le marché

Connaître et appliquer la stratégie tarifaire adéquate

Adapter sa stratégie de communication à son offre commerciale

Etablir son plan d'actions commerciales annuel

## OPTIMISER LA COMMERCIALISATION DE SON ETABLISSEMENT HOTELIER

### PROGRAMME

#### Connaître et analyser son marché

- 💡 Etablir le SWOT de son produit
- 💡 Définir la demande du marché
- 💡 Analyser la concurrence
- 💡 La segmentation de clientèle

Activités: plan d'action pour réaliser l'analyse SWOT et PESTEL

#### Identifier les canaux de distribution et de commercialisation en hôtellerie

- 💡 Les canaux directs
- 💡 Les canaux indirects
- 💡 La e-distribution

#### Comprendre le fonctionnement des OTA's

- 💡 Les avantages et les inconvénients
- 💡 Les spécificités des contrats
- 💡 Référencement et classement
- 💡 La rémunération des OTA's

Activité: brainstorming, comment augmenter les ventes en direct

#### Appliquer une stratégie tarifaire

- 💡 La tarification différenciée
- 💡 Le Yield Management

Activité: analyse de la grille tarifaire existante

#### Développer la communication de son offre

- 💡 Les différents supports de vente
- 💡 La règlementation des supports de communication

#### Réaliser son Plan d'Actions Commerciales

- 💡 Définir des objectifs commerciaux avec la méthode SMART
- 💡 Définir la stratégie de développement commercial
- 💡 Réaliser l'audit commercial de son établissement

Activité: réalisation du plan d'action

Tarif: 3'600€ H.T. (intra)  
Référence: XHO/SALES002  
Formacode: 42659  
Modalités: présentiel / distanciel  
intra (2 à 8 pers.) ou inter (4 à 8 pers.)  
Lieu, accessibilité, modalités cf page 2

**Vous êtes:** Responsable d'établissement, responsable d'hébergement, responsable commercial / marketing, Chef de réception

**Pré-requis:** aucun

Informations: 06 51 07 96 92 -contact@x-hoformation.com

# VOTRE FORMATION AVEC X-HÔ FORMATION

## MODALITES PEDAGOGIQUES

Encadrement pédagogique: Le formateur propose un apport théorique, transmet les bonnes méthodes, propose des améliorations, adapte les organisations à chacun et évalue les acquis.

Intervenant: Le formation est dispensée par un formateur spécialiste de la thématique et confirmé dans la formation professionnelle d'adultes. Les C.V de nos formateurs sont disponibles sur demande avant l'entrée en formation.

Méthodes pédagogiques: Alternance d'apports théoriques détaillant les principes et exercices pratiques: Etude de cas préférablement issus de l'expérience des clients: analyse partagée, identification des comportements et actions correctives, jeux de rôles et simulation

Moyens techniques: support de cours sous forme de diaporama, illustré et animé. Aucun moyen technique n'est requis de la part du stagiaire. En intra-entreprise sur site chez le client, une salle adaptée pour le nombre d'apprenants, équipée d'un vidéo-projecteur et paperboard sera nécessaire.

Supports pédagogiques: Un support de cours est remis aux apprenants en fin de stage.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION, DE SUIVI ET DE VALIDATION

Évaluation pédagogique: Questionnaire de positionnement pour évaluer les connaissances préalables en amont de la formation, évaluation de début de formation pour évaluer les acquis sous forme de QCM, évaluation continue de la progression sous forme orale, des mises en situation seront proposées selon les séquences, et des évaluations formatives sous forme de quiz seront transmises aux apprenants, évaluation de fin de formation sous forme de QCM.

Satisfaction: Évaluation individuelle de la satisfaction sous forme de questionnaire remis à chaque apprenant en fin de stage. A l'issue de la formation, un questionnaire de satisfaction est transmis au responsable de la formation.

Validation de formation: une attestation individuelle de formation sera remise à chaque stagiaire en fin formation.

## ACCESSIBILITÉ:

Afin de vous proposer la solution la plus adaptée, les personnes en situation de handicap sont invitées à nous informer dès la prise de contact de la nature de leur handicap.

Lieu de formation selon convention

Informations: **Nioucha Guerini** - 06 51 07 96 92 - [contact@x-hoformation.com](mailto:contact@x-hoformation.com)