

## RÉALISATION

### Durée :

2 jours soit 14 heures

### Format et participants :

2 à 12 participants  
Inter/Intra en présentiel

### Prérequis :

Maîtrise de la langue  
française  
Maîtrise de l'outil  
informatique

### Matériels ou équipements nécessaires :

Ordinateur portable ou  
Smartphone  
Stylo & carnet  
Wifi performant

### Méthodes pédagogiques :

Pédagogie active et  
participative.  
Cours théoriques.  
Exercices et mises en  
situation

### Modalités d'évaluation :

**En début de formation :** Test  
de niveau sous forme de  
QCM

**En cours de formation :**  
Exercices en situation

**En fin de formation :** Test  
d'évaluation sous forme de  
QCM

### Prix :

À partir de 1300€ par jour en  
intra et à partir de 175€ par  
jour et par personne en inter

## Pour augmenter votre rentabilité nette

### Public :

Pour les propriétaires, directeurs, exploitants et salariés de la  
coopérative

### Objectifs :

#### A l'issue de la formation, les participants pourront :

Développer une stratégie de vente directe  
Développer leurs canaux online  
Développer leurs canaux offline  
Utiliser les outils de la coopérative  
Connaître les enjeux autour de la data clients

### Programme :

#### Introduction

Qu'est-ce qu'une vente directe ?  
Les enjeux de la réservation en directe à court et moyen terme  
Les chiffres clés de la coopérative sur le direct

#### Zoom sur la data : Quels enjeux pour l'établissement ?

Pourquoi une base de données client ? Q/R  
Constituer et mettre à jour sa base de données  
Exploiter sa base de données seul et en synergie avec le réseau

#### Développer ses ventes directes : Les clés de la réussite

##### 1.L'architecture digitale de la Coopérative

Travel click, Call center, GMS, Uberall

##### 2.Canaux off-line :

Communiquer des tarifs attractifs  
Valoriser l'appartenance à une marque  
Transformer les réceptionnistes en « vendeurs » et «  
ambassadeurs »  
Développer la curiosité commerciale  
Initier des actions de commercialisation de proximité

##### 3.Canaux on-line :

Valoriser son attractivité  
Développer sa visibilité  
Construire un site internet performant : 3 pages 2 mn pour  
convaincre  
Mettre en oeuvre une stratégie Marketing digital pro-active

## CONTACT :

THE ORIGINALS ACADEMY

TEL : 01 44 84 44 07

academy@theoriginalshotels.com

Sarl IDÉHOTEL - N° Siret 513 613 703 00026

22, rue Maurice Grimaud - 75018 Paris

Déclaration d'activité enregistrée sous le N°11 75 46542 75 auprès du pret de la  
région Ile de France