

The **ORIGINALS** **ACADEMY**

BOOSTER SES VENTES DIRECTES

Pour les directeurs, équipes de réception, équipes de réservation, revenue managers et toute personne en charge de la e-distribution dans l'entreprise.

Prérequis obligatoire :

- Maitrise de l'outil internet
- Maitrise de la langue française

Matériels ou équipements nécessaires :

- Ordinateur portable ou Smartphone
- Avoir accès au Channel manager
- Les identifiants et mots de passe des réseaux sociaux, TripAdvisor, google my business...
- Stylo, carnet
- Wifi (si à distance ou en intra)

FORMACODE : 34554

Objectifs pédagogiques :

- Identifier et utiliser les outils indispensables
- Reconnaître les axes digitaux clés pour optimiser sa distribution directe
- Transformer la réception en canal de vente
- S'initier au marketing digital
- Développer sa commercialisation de proximité

Méthodes pédagogiques :

Une pédagogie pratique et participative axée sur des études de cas. Présentation par vidéo projection. Déclinaison de cette formation autour d'exposés théoriques et d'exercices pratiques. Un support post-formation enrichi d'un document de synthèse « les Clés d'une commercialisation Internet réussie » est remis en fin de stage.

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

PROGRAMME DE FORMATION

Construire sa grille tarifaire

Une gestion anticipée, planifiée et maîtrisée :

- *Créer sa stratégie tarifaire*
- *Mettre en place son calendrier Tarifaire sur l'année*
- *Améliorer son positionnement Canaux Directs VS Distributeurs*
- *Gérer ses Promotions en fonction de ses canaux*

Maitriser les outils qui supporteront votre distribution

Des outils indispensables pour toucher au mieux l'ensemble de ses clients :

- *Optimiser sa commercialisation directe avec des outils performants*
- *Compléter les fiches clients dans un CRM*
- *Gérer ses lignes tarifaires depuis un CRS*
- *Maitriser ses canaux de distribution dans un Channel Manager*

Connaître l'univers digital hôtelier

PMS, Channel Manager, Metasearch, Connectivité, outil de veille concurrentiel, Organisation, formation et KPI

PROGRAMME DE FORMATION

Déterminer une stratégie « DROPP »

- Définir sa stratégie directe
- Diminuer ses coûts de commission

Former ses équipes

- Réceptionniste = vendeur
- Consignes de vente
- E-réputation

Définir les indispensables d'un site internet

- Accroître son taux de conversion

Appréhender l'univers Google

- Reconnaître les outils
- Augmenter sa visibilité

Améliorer ses réseaux sociaux

- Avantages et inconvénients

Développer son référencement digital

- SEA
- SEO
- SMM

Renforcer son tissu local

- Corporate, culturel, sportif

MODALITES D'INSCRIPTION

* Nous vous conseillons d'être dans un endroit calme, qui vous permettra de suivre dans les meilleures conditions votre formation

Formations INTER à distance ou en présentiel

De 10 à 12 participants
2 jours (14h) de formation
A partir de 350 € HT/ jour/personne

Formations INTRA à distance ou en présentiel

De 2 à 12 participants
2 jours (14h) de formation
A partir de 1200 € HT/ jour

Tous nos formateurs sont recrutés via un processus qualité précis.

CONTACTEZ-NOUS

academy@theoriginalshotels.com
+33 (0)1 44 84 44 07

NOS RÉSEAUX SOCIAUX



#APPRENEZORIGINAL