MIEUX COMMERCIALISER SON ETABLISSEMENT

Pour les directeurs, équipe commerciale, équipe de réception

Prérequis obligatoire :

- Être porteur de projet, propriétaires ou en fonction au sein d'une exploitation
- Maitriser des outils informatique Type Pack Office
- Avoir un profil commercial
- Maitrise de la langue française

Matériels ou équipements nécessaires :

- Ordinateur portable ou Smartphone
- Stylo, carnet
- Wifi (si à distance ou en intra)

FORMACODE : 34554

Objectifs pédagogiques :

- Maîtriser les enjeux de la relation client
- Préparer son entreprise à la commercialisation : PAC, outils & supports commerciaux efficaces
- Apprendre à gérer des fichiers commerciaux
- Etre capable de mettre en œuvre une démarche commerciale active de proximité

Méthodes pédagogiques :

- Présentation par vidéo-projection
- Alternance d'exposés théoriques, d'exercices pratiques et jeux de rôle
- Rédaction d'une note de synthèse permettant de dresser une feuille de route commerciale

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

Positionner son établissement

- Déterminer les forces et les faiblesses de son établissement
- Identifier ses concurrents, Connaître son environnement
- Segmenter son marché

Mettre en œuvre une stratégie Digitale

- Construire et animer sa vitrine web : un site web vitrine commerciale mais surtout outil de vente et de réservation, des photos « professionnelles, des contenus actualisés
- Gérer sa « notoriété » et son « image » : optimiser ses partenariats de distribution, développer ses réseaux de « promoteurs », une gestion régulière de sa e-réputation
- Optimiser sa présence via les réseaux sociaux : les acteurs actuels incontournables, la mise en place d'un planning rédactionnel

Construire ses outils commerciaux

- Les lettres types
- Les supports de ventes et de visibilité
- La gestion des fichiers clients
- Le Publipostage

PROGRAMME DE FORMATION

Réussir ses offres promotionnelles

- La règlementation en matière d'affichage des prix
- La stratégie
- L'élaboration des offres
- La mise en avant

Optimiser sa performance commerciale

- La gestion des demandes naturelles : apporter la bonne réponse client
- Les actions de prospection : terrain & téléphone

Etablir son Plan d'Actions commerciale : clé de l'organisation commerciale

- Etablir des Objectifs
- Identifier les Cibles
- Evaluer les Périodes de commercialisation
- Définir son Budget

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

Sarl IDéHOTEL – N° Siret 513 613 703 00026
22, rue Maurice Grimaud - 75018 Paris Tel : 01 44 84 44 07
academy@theoriginalshotels.com
Déclaration d'activité enregistrée sous le N°11 75 46542 75 auprès du préfet de la région Ile de France