

The **ORIGINALS** **ACADEMY**

MIEUX COMMERCIALISER PAR INTERNET

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**
- **Stylo, carnet**
- **Wifi (si à distance ou en intra)**

FORMACODE : 34554

Objectifs pédagogiques :

- Comprendre le fonctionnement de la vente par Internet
- Maîtriser la distribution électronique pour développer son RevPAR
- Minimiser les coûts de distribution
- Mettre en place une véritable stratégie de distribution : visibilité, disponibilités, offres & tarifs
- Donner à chaque participant les clés d'une commercialisation internet réussie
- Améliorer ses performances Internet en Direct

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

Identifier les comportements d'achat des consommateurs

- Le Client Internaute : Typologie et comportement, l'accès à la réservation

Connaitre les acteurs du marché

- La Cartographie de la distribution : les principaux acteurs sur le marché (distributeurs, comparateurs, informations, portails, avis, transport ...)
- La galaxie Google : adresse, plus, Analytics, AdWords
- Les Outils de pilotage: channel manager, booking engine, interface PMS

Etablir les prérequis d'une commercialisation internet réussie

- Transformer le visiteur en acheteur direct
- Organiser sa visibilité commerciale
- Dynamiser le Site marchand de l'établissement : l'ergonomie, la visibilité, les contenus, la réservation, la mise à jour ...
- Appliquer une tarification dynamique et flexible par période
- Gérer son mix-apporteur : Channel management
- Structurer ses offres commerciales

Comment gérer au quotidien sa propre distribution ?

- Construire une politique tarifaire cohérente permettant d'optimiser votre CA
- Mettre en place rapidement des Offres et Promotions avec ses propres outils
- Gérer les partenaires en toute simplicité
- Utiliser les contraintes sur Internet : MLOS & CTA.

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