

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

CONTACT :

THE ORIGINALS ACADEMY

TEL : 01 44 84 44 07

academy@theoriginalshotels.com

BOOSTER SES VENTES DIRECTES

Pour augmenter votre rentabilité nette

Public :

Pour les propriétaires, directeurs, exploitants et salariés

Objectifs :

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

Programme :

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

Maîtriser 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
- Maîtriser 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

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

Sas 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