

RÉALISATION

Durée :

2 jours soit 14 heures

Format et participants :

2 à 12 participants
Intra / Inter en présentiel

Prérequis :

Profil commercial
Être en activité dans un établissement

Matériels ou équipements nécessaires :

Ordinateur portable ou
Smartphone
Stylo & carnet
Wifi performant

Méthodes pédagogiques :

Apport théorique
Mises en situation et jeux de rôle
Rédaction d'une feuille de route commerciale

Modalités d'évaluation :

En début de formation :
évaluation des acquis/quiz
En cours de formation :
Exercices de mise en situation
En fin de formation :
évaluation des acquis/quiz

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

MIEUX COMMERCIALISER SON ÉTABLISSEMENT

Pour booster ses ventes et maîtriser les enjeux de la relation client

Public :

Pour tous les directeurs et toutes personnes en charge de la commercialisation, ainsi que chef de réception et réceptionniste.

Objectifs :

Apprendre à positionner son établissement sur son marché
Être capable de mettre en œuvre une démarche commerciale active de proximité
Construire des offres, outils et supports commerciaux efficaces
Maîtriser les enjeux de la relation client
Établir son plan d'actions commerciales

Programme :

Positionner son établissement

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

Construire ses outils commerciaux

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

Réussir ses offres promotionnelles

La réglementation 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

Établir son Plan d'Actions commerciales : clef de l'organisation commerciale

Établir des Objectifs
Identifier les Cibles
Évaluer les Périodes de commercialisation
Définir son Budget

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