

Public

6 apprenants max
Chefs d'entreprise, gérants, directeurs, réceptionnistes, agents de réservation, commerciaux internes, commerciaux externes ainsi que toute personne en charge de la commercialisation d'un hôtel-restaurant

Prérequis

Être en activité au sein de l'établissement et à l'aise avec les chiffres

Matériel & outils pédagogiques

- 1 salle de réunion équipée d'un paperboard
- Ordinateur avec connexion internet et webcam
- Paperboard, documents Powerpoint, Word, Excel, Emails édités par HOSPITALI-T, Socrative (quiz), Kahoot (battle question)

Durée/Tarif

Volume horaire : 2 journées (14h)

INTRA : 3000€ HT
INTER : Sur devis

Parcours RM niveau II : Maximiser ses revenus

Dans la continuité de notre parcours RM niveau I, vous êtes désormais en capacité d'établir seul votre stratégie tarifaire. Ce second volet a pour objectif de vous permettre d'optimiser vos revenus.

Les facteurs clefs pour y parvenir? Vendre au bon tarif, au bon client, via le bon canal au bon moment. A l'issue de cette formation, vous saurez anticiper la demande, scénariser jour par jour vos ventes et prendre des décisions stratégiques qui vous permettront de maximiser vos revenus.



Objectifs pédagogiques

- Définir le segment le plus contributeur par jour
- Scénariser son chiffre d'affaires jour par jour
- Optimiser sa tarification et sa distribution au quotidien
- Établir ses premiers forecasts
- Autonomiser ses prises de décision



Méthodes pédagogiques

Cette formation-action se veut résolument pratique. Elle se base sur des méthodes actives et participatives basées sur des apports méthodologiques et des exercices d'application et de mise en pratique.



Présentiel

Individualisation du parcours

Un entretien sera réalisé avec le responsable en amont de la formation
Lors de cet entretien seront évalués :
- L'adéquation entre les attentes du responsable et la formation
- Les besoins spécifiques du responsable et des collaborateurs
Les formateurs adapteront leur intervention en fonction des besoins

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Les besoins spécifiques en cas de handicap seront analysés et pris en charge dans la mesure du possible

Formation en présentiel

Sur le lieu de votre établissement

Responsable pédagogique

Adrien GUILLAUME

Formateurs

Damien ROMEO
Florent MARCHAND
Adrien GUILLAUME



Parcours RM niveau II : Maximiser ses revenus



Programme

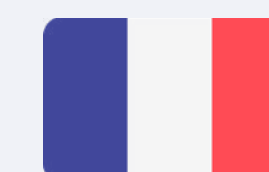
- Définition des objectifs et des termes techniques
- Analyse du mix client et de ses cibles
- Analyse de sa stratégie tarifaire actuelle
- Établissement d'une méthodologie quotidienne
- Implémentation de bonnes pratiques de distribution
- Test d'évaluation des connaissances



Contenu

- Scénariser ses ventes par jour et par segment
- La vision de son mix global et journalier
- Adapter sa stratégie marketing en fonction de son mix et de ses cibles
- Analyser / repenser sa construction tarifaire : logique - écarts
- Établir un plan d'actions d'optimisation des résultats
- Mise en place des bonnes pratiques pour rééquilibrer sa balance direct / indirect

**Formation personnalisable pour tout groupe constitué en INTRA entreprise.
Objectifs et contenu adaptés à vos enjeux et au public concerné.
Nous consulter.**



Français

Éligible aux
financements
OPCO

