



INDEPENDANCE COMMERCIALE

Récupérez sa maîtrise commerciale face aux distributeurs

Public visé

Chefs d'entreprises, exploitants, directeurs d'hôtels, responsables, commerciaux.

Objectifs

Appréhender, comprendre et utiliser les distributeurs (OTAs, IDS) dans sa stratégie de commercialisation, moins en dépendre.

Méthodologie pédagogique

Une pédagogie pratique et participative axée sur des exemples concrets, mise en situation et exercices pratiques

Déroulement du stage

Apports théoriques et méthodologiques
Supports visuels, supports pédagogiques pour chaque participant
Liste de site utiles (annuaires, outils, etc...)

Formateur : Thomas Yung

- École hôtelière, maîtrise gestion hôtelière, Ba(Hons) Tourism
- Consultant formateur Topsy Informatique (logiciel hôtelier)
- Propriétaire – gérant Hôtel 2 étoiles, 25 chambres
- Formateur Consultant WebMarketing hôtelier, référenceur
- Collaborateur du journal l'Hôtellerie-Restaurant pour les questions de WebMarketing hôtelier (rédaction d'articles, animation du blog des experts, auteur d'un Sujet Interactif)

Modalités

Nombre de participants : 10 Maxi.

Durée du stage : 1 journée (7 heures)

Il est préférable que les stagiaires soient équipés d'un ordinateur portable
La salle doit posséder une connexion à internet wifi pour le formateur et les stagiaires, ainsi qu'un rétroprojecteur.



Parcours pédagogique

1. Introduction: L'indépendance et la maîtrise commerciale

2. La distribution hôtelière
 - Les canaux de distributions: du direct à l'indirect
 - Avantages et inconvénients des OTAs
 - Décortiquons le contrat Booking
 - Pourquoi Booking est le meilleur: inspirons en nous !
 - Avantages et inconvénients de la commercialisation directe

3. Consolider sa maîtrise commerciale
 - Cohérence du marketing mix
 - Une offre claire et simple
 - Un site internet performant
 - Une visibilité maximum: référencement naturel/payant
 - Une e-réputation au top
 - Une présence efficace sur les réseaux sociaux

4. Récupérer sa maîtrise commerciale
 - Comment moins dépendre des OTAs
 - Comment inciter le client à réserver en direct:
 - Trucs et astuces
 - Une offre vivante, des tarifs attractifs
 - Une réponse téléphonique pro et flexible
 - Solution logicielle et marketing direct
 - Comment fidéliser les clients ayant réservés par un OTAs
 - Communiquez ! Convainquez ! Eduquez !
 - Les enjeux d'éducation de la clientèle

5. Conclusion et Bilan

L'objectif est que le stagiaire soit sensibilisé à la nécessité de récupérer une certaine indépendance commerciale et de gérer au plus juste ses canaux de distributions. Il s'agit aussi de repartir avec des trucs et astuces pour sensibiliser ses clients à la réservation en direct. Il ne s'agit pas de se passer des distributeurs, mais de ne pas en être dépendant et d'amoindrir leurs effets négatifs sur sa commercialisation