

COMMERCIALISATION

OBJECTIFS :

- Maîtriser la chaîne de distribution
- Positionner son produit et son offre sur les marchés
- Analyser son produit par rapport à la concurrence
- Structurer ses contrats et ses conditions générales de vente (CGV)

PUBLIC VISÉ :

- Gérants et personnels des hôtels et des pensions de famille, acteurs de l'industrie touristique tous secteurs

PRÉREQUIS :

- Aucun

MÉTHODES MOBILISÉES :

- Alternance d'apports théoriques et pratiques
- Etudes de cas
- Exercices pratiques d'application
- Vidéo projection

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

Des acquis :

- Évaluation des acquis en fin de formation
- Attestation de fin de formation mentionnant l'atteinte des objectifs de la formation


Mesure de satisfaction des stagiaires

MODALITÉS D'ACCÈS :

- Présentiel : locaux HSF équipés à disposition
- Nous consulter pour toute question relative à l'accessibilité de nos formations aux personnes en situation de handicap

DÉLAIS D'ACCÈS À NOS FORMATIONS :

- Réponse à vos demandes sous 72h et entrée en formation possible sous 90 jours maximum.

 ➤ Formation animée par un consultant et formateur senior spécialisé en communication et management.

 ➤ Intra entreprise : nous consulter

PROGRAMME

 07h00



Présentiel
1 jour

LE PRODUIT

- Définition
- SWOT
- Competitive set
- Market intelligence
- Brochure, flyer, photo, vidéo, fiche technique, outil de vente online et utilisation des réseaux sociaux

LA DISTRIBUTION

- Études des canaux de distribution
- Segment de clientèle
- Tarification par segment et par marché

L'ASPECT CONTRACTUEL

- Le contrat entre la pension et l'intermédiaire
- Les conditions de réservation
- Les conditions d'annulation
- Les conditions de paiement

LA RÉSERVATION

- Plateforme de distribution
- Allotement, Free sale, sell & report
- Channel manager et bed bank
- Template de réponse à une demande de réservation individuelle ou à une annulation