



Commercialiser ses chambres sur Internet

INTRODUCTION

L'augmentation des commissions des distributeurs internet
La montée en puissance de la commercialisation sur les supports mobiles (smartphone et tablette)
L'information sur internet et sur le mobile
La prise de pouvoir de Google dans le secteur du voyage

LES CANAUX DE DISTRIBUTION INDIRECT D'UN HÔTEL

Définition des différents canaux de vente (OTA, IDS, GDS, TO, Agence de voyage, Site institutionnel)
Mode de fonctionnement des canaux de vente indirect
La réservation de dernière minute sur mobile : quels acteurs, quelles cibles

GOOGLE, AGENCE DE VOYAGE DU FUTUR

Les outils Google adapté aux professionnels de l'hôtellerie (Google images, Google Maps, Google Local Plus)
Le point sur le nouveau **Google Hôtel Finder** : comment être référencé et comment fonctionne le produit

COMMENT MIEUX VENDRE SES CHAMBRES EN DIRECT

Comment disposer d'un outil de vente performant (site internet, reportage photos professionnel, site mobile)
Comment choisir son outil de réservation de chambres
Comment optimiser les systèmes d'information de l'hôtel (PMS, Channel Manager, Site web) pour un meilleur taux de conversion final

OBJECTIFS

Découvrir les différents canaux de vente internet indirects pour un hôtel.
Optimiser la vente des chambres

PRÉ-REQUIS

Aucun

PUBLIC

TPE/PME du tourisme et plus particulièrement hôtels, restaurants

METHODES PEDAGOGIQUES

AVANT LA FORMATION : IMPLIQUER

Questionnaire pré-formation et/ou recueil des besoins pour préciser les attentes individuelles

PENDANT LA FORMATION : APPLIQUER

Méthodes actives et participatives
Mises en pratique (70%), échanges (20%) et apports théoriques (10%)
Elaboration de son plan d'actions personnalisé

APRES LA FORMATION : ACCOMPAGNER

Rappels de contenu envoyés par mail
Suivi post-formation

RESSOURCES PEDAGOGIQUES

Support de cours, exercices

EVALUATION

Evaluation des compétences

Tests, cas pratiques, exercices, mises en situation, jeux de rôle..

Evaluation de la formation

Questionnaire de satisfaction stagiaire.
Synthèse fin de stage du formateur

VALIDATION

Attestation de fin de formation
Attestation de présence

MODALITÉS DE SUIVI D'EXÉCUTION DE LA FORMATION

Le contrôle de l'exécution de la formation est assuré par le formateur

Référents pédagogiques

Nos intervenants sont des spécialistes du domaine visé et sont sélectionnés selon un processus de qualification très rigoureux permettant d'évaluer notamment : leur expérience professionnelle, leurs compétences pédagogiques, leur capacité d'animation, leur personnalité et leur créativité...