

Booster ses ventes directes

"Réduire sa dépendance aux OTA ?"

Objectifs

- Identifier et utiliser les outils indispensables
- Reconnaître les axes digitaux clés pour optimiser sa distribution directe
- Transformer la réception en canal de vente
- S'initier au marketing digital
- Développer sa commercialisation de proximité

Bénéfices

- Enrichir sa boîte à outils de bonnes pratiques
- S'adapter aux évolutions de son métier
- Gagner en performance

INFORMATIONS PRATIQUES

Durée :

2 jours - 14 heures

Formats :

Présentiel ou distanciel

Effectif minimum :

2 personnes

Types :

Inter ou intra entreprises

Pré-requis :

- Maîtrise des outils technologiques de l'établissement
- Avoir un ordinateur à sa disposition

Public concerné :

- Acteurs et décisionnaires de la politique tarifaire de l'entreprise
- Propriétaires

Modalités d'évaluations :

- En début de formation : évaluation des acquis/quizz
- En cours de formation : exercices de mise en situation
- En fin de formation : évaluation des acquis/quizz

Tous nos formateurs sont recrutés via un processus qualité précis.



UN ANCRAGE DES COMPÉTENCES

Sur le long terme.

AVANT

Un questionnaire "état des lieux" pour bien comprendre les besoins et ajuster les contenus.

PENDANT

Des mises en situation et la réalisation d'un plan d'actions.

APRÈS

Un quizz sur les connaissances et les compétences acquises.

TOUJOURS

Un petit livret sur les bonnes pratiques remis à chaque participant.

Programme

Connaître l'univers digital hôtelier

PMS, channel manager, connectivité, outil de veille concurrentiel organisation, formation et KPI

Déterminer une stratégie « DROPP »

Définir sa stratégie directe
Diminuer ses coûts de commission

Former ses équipes

Réceptionniste = vendeur
Consignes de vente
E-réputation

Définir les indispensables d'un site internet

Accroître son taux de conversion

Appréhender l'univers Google

Reconnaître les outils
Augmenter sa visibilité

Améliorer ses réseaux sociaux

Avantages et inconvénients

Développer son référencement digital

SEA, SEO et SMM

Renforcer son tissu local

Corporate, culturel, sportif,...

Méthodologie

Supports visuels avec animation en projection vidéo
Exposés théoriques
Exercices pratiques et démonstration internet
Présentation de support sur Excel