

STRATÉGIE MARKETING

LA DISTRIBUTION HOTELIÈRE

Public : Cette formation s'adresse aux directeurs, adjoints de direction, commerciaux, yielders.

Pré-requis : Aucun.

À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, les participants seront capables de :

- Définir ce qu'est la distribution hôtelière.
- Avoir une vision d'ensemble de la distribution hôtelière.
- Connaître les tenants et les aboutissants du e-commerce.
- Comment créer un programme de fidélisation et des offres correspondantes aux marchés.

**2
JOURS**

- ▶ INTER ET INTRA ENTREPRISES
- ▶ 8 À 12 PARTICIPANTS

**NOU-
VEAU**

Marketing direct

- ▶ Bâtir un argumentaire et les principes
- ▶ Les techniques de la présentation persuasive
- ▶ Exercice en sous-groupe bâtir un argumentaire
- ▶ S'adapter à la psychologie de ses interlocuteurs
- ▶ Les gestes commerciaux
- ▶ Site internet, brochures, blog, les cartes de fidélités

La vente

- ▶ La connaissance du produit
- ▶ La connaissance du marché
- ▶ L'analyse de la concurrence

La distribution : «Kezako...»

- ▶ Les agences de voyages
- ▶ Les grossistes
- ▶ Les TO
- ▶ Les GDS
- ▶ Les IDS
- ▶ Le téléphone mobile
- ▶ Les TAGS

La distribution, un des 4 éléments du marketing mix

- ▶ Les circuits de la distribution

Gérer sa distribution hôtelière

- ▶ Selon son établissement
- ▶ Selon sa ville, sa région
- ▶ Selon ses concurrents

Etude pratique selon son établissement

- ▶ Offres adaptées aux différents clients
- ▶ Offres adaptées aux différents canaux
- ▶ Définir un programme de fidélisation

VALIDATION DE LA FORMATION : Remise d'une attestation de formation.

MOYENS PÉDAGOGIQUES : Supports audiovisuels, remise de documents.

INTERVENANTS : Professionnels de l'hôtellerie.