



LA DISTRIBUTION EN HÔTELLERIE

A l'issue de la formation, le participant sera capable de développer la distribution de l'hôtel en respectant le positionnement et la stratégie de l'établissement

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Définir une politique de Distribution cohérente et performante.
- Faire l'analyse technique pour mieux optimiser les principaux circuits de distribution existant sur le marché.
- Choisir ses partenaires parmi la multitude existante, définir le potentiel de chaque circuit de distribution et piloter leurs coûts.
- Choisir, maintenir et optimiser les ressources d'un outil de réservation en ligne en temps réel (Channel Manager/CRS).

CONTENU DU PROGRAMME

1. Les différents acteurs existants

- Définir les différents circuits de réservation
- Adapter la politique de prix à chacun
- Evaluer leurs coûts de distribution

2. Le Channel Manager et/ou le CRS

- Définir et décrire ce qu'est un Channel Manager/CRS
- Comparer et choisir son Channel Manager/CRS
- Evaluer leurs coûts

3. La parité tarifaire

- Rappeler la réglementation en France et en Europe
- Adapter la stratégie de distribution face aux enjeux de la parité tarifaire
- Utiliser les outils comparateurs online

4. Les OTAs

- Analyser les impacts des OTAs pour mieux les optimiser
- Evaluer et maîtriser le montant des commissions
- Mettre en place les activités Marketing de base
- Démontrer si les OTAs participent au référencement

MOYENS ET PEDAGOGIE

- Présentation des concepts et exemples opérationnels par le formateur-consultant en projection vidéo ou support papier permettant une meilleure assimilation renforçant ainsi l'impact de la formation.
- Une large place est faite à la confrontation sous forme de débat avec la réalité du terrain et l'expérience du ou des participants sous forme de questions/réponses.
- Mise en pratique des apports sur la base de mise en situation par des exercices d'application personnalisés.
- A l'issue de la formation, un questionnaire de connaissance/plan d'action est remis au(x) participant(s).

HOTELPERFORM

CABINET DE CONSEIL ET FORMATION EN HOTELLERIE
SPECIALISE EN REVENUE MANAGEMENT ET DISTRIBUTION

PUBLICS

- Revenu Manager débutant et Responsable Commercial
- Chef de Réception et Réceptionniste
- Agents et Responsable Réservation

PRE-REQUIS

- Aucun

DELAI D'ACCES

- A la demande

DUREE

- 2 jours (intra ou inter)

NOMBRE DE PARTICIPANTS

- 8 à 10 maximum

LE FORMATEUR

- Professionnel de l'Hôtellerie
- Expertise en Revenue Management & Distribution
- Certifié Formateur Professionnel (CP FFP)

TARIF HT

- 1.450 € par jour / groupe
- 700 € par jour / personne

DESHAYES CONSULTANT

CONSULTANT - FORMATEUR

7 allée des coquarrières - 44600 Saint Nazaire

Téléphone : +33 (0)6 14 66 75 86

Email : gilles.deshayes@hotel-perform.com

SIRET : 849 374 285 00021 - RCS de St Nazaire

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 52 44 09640 44

www.hotel-perform.com

