



HOTELPERFORM

LE MARKETING DIGITAL EN HÔTELLERIE

A l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en place les bases du Marketing sur internet et mieux cibler vos actions digitales



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

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Piloter un projet de refonte d'un site web avec une agence web en maîtrisant les fondamentaux.
- Optimiser la visibilité de son propre site internet par des actions simples.
- Mettre en relation les enjeux de la E-Reputation pour améliorer son trafic.
- Identifier les différents partenaires et outils à disposition pour en tirer un maximum de profit (Méta Search, Google Adwords, Google Analytics ...).

CONTENU DU PROGRAMME

1. Les clés d'un site internet de qualité

- Analyser le déroulement d'un projet web
- Définir le rôle d'un site internet
- Identifier les caractéristiques d'un site internet efficace
- Reconnaître les erreurs à ne pas commettre

2. Savoir maîtriser sa « E-Reputation »

- Organiser sa « E-Reputation » avec son site internet
- Développer le trafic sur son site web
- Utiliser des outils digitaux simples à maîtriser
- Utiliser le Channel Manager/CRS comme un outil marketing

3. Les bases du Marketing sur internet

- Identifier le parcours d'achat du client (tunnel) pour mieux cibler les actions
- Evaluer les intérêts des metasearch pour en tirer des bénéfices
- Evaluer et utiliser Tripadvisor
- Concevoir des actions avec Google AdWords
- Analyser avec Google Analytics (version gratuite)
- Organiser sa communication avec le E-Mailing

4. Le Marketing Digital, un mécanisme à engrenages

- Mettre en relation les fournisseurs du marketing hôtelier

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).

