

Thématique : **Atelier OT / Marketing & commercialisation**

MARKET2 – OT VALLEE DE LA SARTHE – ATELIER - DEFINIR LES « BONS PRIX » : LES BASES D'UNE POLITIQUE TARIFAIRE ADAPTEE A VOS OBJECTIFS



Il est devenu extrêmement difficile de définir sa stratégie tarifaire et vous devez vous poser un grand nombre de questions. En effet, dans un contexte où la concurrence est omniprésente et où le voyageur est un internaute compareur sur-informé, votre capacité à lui transmettre le bon prix au bon moment façonnera plus que jamais sur votre succès commercial et marketing !

Nous aborderons les différentes méthodes de définition d'une stratégie tarifaire et ses composantes comme les conditions de paiement, d'annulation et autres cautions. Nous échangerons également sur les outils existants qu'ils soient gratuits ou payants pour optimiser voire autonomiser le pilotage de votre politique tarifaire au quotidien.

Cet atelier se veut donc très concret et aura pour objectif de vous permettre d'amender ou de créer votre politique tarifaire efficace et performante pour votre activité.



PUBLIC

Professionnels du tourisme du territoire de l'office de tourisme de la Vallée de la Sarthe



PRÉ-REQUIS

- Avoir un projet touristique en cours de création ou être en activité
- Avoir une grille tarifaire en cours de création ou à faire évoluer
- Savoir utiliser les outils bureautiques de base (Word / Excel)
- Avoir un ordinateur portable et venir avec le jour J



PARTENAIRE

Office de tourisme de la Vallée de la Sarthe



DUREE, DATE ET LIEU

3h en présentiel à Juigné-sur-Sarthe (Chambres d'Hôtes « Au Bon Accueil »)
Mardi 19 novembre 2024 (9h-12h)



INTERVENANT

Jérôme FORGET – Guest & Strategy



EFFECTIF

6 minimum / 12 maximum



TARIF PAR PARTICIPANT

- Gratuit pour les prestataires ayant souscrit un pack auprès de l'Office de Tourisme
- 30€ pour les autres prestataires du territoire



OBJECTIFS DE L'ATELIER

1. Optimiser votre politique tarifaire
2. Identifier des outils pour optimiser voire autonomiser le pilotage de votre politique tarifaire au quotidien

POINTS CLES ABORDES

- Quiz introductif sur les tendances liées à la tarification
- Définition et présentation de 2 méthodes prioritaires pour fixer ses tarifs
 - Coût de revient
 - Approche concurrentielle
- Savoir utiliser des outils gratuits d'aide à la décision
- Anticiper ses différents niveaux d'activité sur l'année
- Lister ses offres spéciales et autres remises spécifiques
- Etablir ses conditions de paiement et d'annulation
- Pouvoir ajuster sa grille tarifaire au quotidien

METHODES

- Apport de méthodes et outils illustrées (bonnes pratiques), partage d'expériences
- Ateliers individuels et collectifs, pistes d'actions ; et auto-évaluation des acquis par les participants

OUTILS

- Présentation Powerpoint, envoyée au format PDF après l'atelier
- Matrice tarifaire sous Excel

MATERIEL RECOMMANDE

- Ordinateur portable, smartphone et leurs chargeurs

Un questionnaire de satisfaction en ligne sera à remplir à l'issue de l'atelier

**INFORMATION ET INSCRIPTION / CONTACT : Office de Tourisme de la Vallée de la Sarthe :
Marianne Marteau – 02 85 29 55 43 – marianne.marteau@valleedelasarthe.fr**

Retrouvez l'ensemble des formations Académie eTourisme :
<https://www.solutions-pro-tourisme-paysdelaloire.fr/solutions/academie-e-tourisme/>