

Thématique : **MARKETING ET COMMERCIALISATION**

## MARKET1 - Porteurs de projet - Définir sa politique tarifaire (Niveau débutant)



Définir ses prix n'a jamais été aussi stratégique dans un contexte où la concurrence est forte et où le voyageur compare en permanence avant de réserver. Cette formation de 9 heures, mêlant présentiel et suivi à distance, vous permettra de comprendre les principes d'une stratégie tarifaire dynamique, de découvrir des méthodes éprouvées pour fixer vos prix, et de construire votre propre grille tarifaire. Objectif : repartir avec des outils concrets et directement opérationnels pour piloter votre activité en toute confiance.

### PUBLIC



Porteurs de projets de chambres d'hôtes, gîtes et location en Pays de la Loire (Priorité pour les projets dans le 85-49-44)



### PRÉ-REQUIS

- Avoir un minimum de notions et de données de revenus et de charges liées à son activité
- Être à l'aise avec Excel
- Avoir de potentiels projets de développement



### PARTENAIRE

Vendée Expansion / Anjou Tourisme / Loire Atlantique Développement



### DURÉE

9h sur 2 jours non consécutifs : Jour 1 : 7h en présentiel + jour 2 : 2h en distanciel (15 jours après)



### DATE ET LIEU

En présentiel à l'Office de Tourisme de Cholet (14 avenue Maudet – 49300 CHOLET) ; En distanciel via Zoom

**Lundi 26 janvier 2026 : 9h-17h30 (présentiel) + visio de suivi Lundi 9 février 2026 : 9h30-11h30**



### INTERVENANT

Jérôme FORGET – Guest & Strategy



### EFFECTIF

6 minimum / 10 maximum



### HANDICAP

Nous contacter préalablement, dès votre inscription, pour pouvoir vous contacter et échanger afin d'identifier vos besoins et mettre en œuvre les compensations nécessaires ; Référente handicap : [fc@comanaging.net](mailto:fc@comanaging.net)



### TARIF PAR PARTICIPANT

- Early booking (jusqu'à 15 jours avant la formation) : 110 € HT (132 € TTC)
- Entre 5 et 14 jours avant la formation : 125 € HT (150 € TTC)

Le paiement en ligne n'est pas requis pour l'inscription, vous réglerez à l'issue de la formation à réception de facture.



### INFORMATION / CONTACT

Academie e-Tourisme : [contact@academie-etourisme-pdl.fr](mailto:contact@academie-etourisme-pdl.fr)



### OBJECTIF DE L'ATELIER/FORMATION

1. Comprendre les points clés et les différentes méthodes de définition d'une politique tarifaire
2. Savoir appliquer la méthode de la comparaison produit
3. Identifier les actions simples à mettre en œuvre pour optimiser sa stratégie tarifaire

## PROGRAMME DÉTAILLÉ

**JOUR 1 : LUNDI 26/01/26 – MATIN (présentiel) : 09h00-12h30****Partie 1 : Les grands principes d'une stratégie tarifaire dynamique**

- Les grands principes d'une stratégie tarifaire dynamique (Yield management) et pourquoi s'agit-il d'une tendance quasi indispensable à déployer ?
  - Ce qu'il faut retenir de la saison 2025 : contexte économique-politique, météo, concurrence, last minute et flexibilité, etc.
- **Tour de table** : Partage des retours du terrain concernant l'activité des derniers mois
- **Travail collectif** : Brainstorming sur la définition d'une stratégie tarifaire dynamique (ses composantes)

**Partie 2 : Définir ses prix : 4 méthodes à connaître**

- Coût de revient
  - Comparaison produit
  - Segmentation de la clientèle
  - Etude de la concurrence
- **Atelier individuel** : Travail sur les 2 premières méthodes, puis débrief sur les résultats de chacun et les éléments à retenir

**JOUR 1 : LUNDI 26/01/26 – APRÈS-MIDI (présentiel) : 14h00-17h30****Partie 3 : Mettre en place une politique tarifaire dynamique**

- Les critères à prendre en compte pour dynamiser ou non sa stratégie tarifaire
  - Établir ses différents niveaux d'activité
- **Atelier collectif** : Etude des niveaux d'activité pratiqués par chacun
- Actionner des leviers autres que le prix (illustrations et bonnes pratiques)
    - Les services additionnels
    - Les conditions de réservation
    - Les offres spéciales
- **Atelier individuel** : QCM pour valider l'objectif 1

**BILAN DE LA 1<sup>ère</sup> PARTIE DE LA FORMATION**

- Tour de table à chaud
- Questions/réponses

→ **Travail individuel** : Chaque participant devra travailler sur sa propre stratégie tarifaire avant la troisième session, afin de pouvoir en parler lors de la classe virtuelle

**JOUR 2 : LUNDI 09/02/26 – MATIN (distanciel) : 09h30-11h30****Partie 5 : Debrief et mise en commun**

- Présentation par chaque participant de sa grille tarifaire à travers la matrice Excel fournie par le formateur
  - Echanges : questions/réponses avec le formateur
  - Echanges avec le groupe et apport de solutions complémentaires
- **Tour de table** visant à prendre des engagements individuels à la hauteur de ses moyens et de ses objectifs, en matière de stratégie tarifaire

**BILAN FINAL DE LA FORMATION**

- Les points clés à retenir
- Questions/réponses
- Évaluation des acquis

## MÉTHODES, MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

### METHODES

- Informative : apport de concepts, méthodes et outils illustrées (bonnes pratiques), partage d'expériences
- Active/participative : appropriation par des ateliers individuels et collectifs, analyse collective, pistes d'actions

### MOYENS

- Questionnaire préalable pour connaître votre niveau, vos pratiques & vos attentes
- Jeu de questions réponses : vérifier les acquis des participants
- Atelier individuel : mettre en pratiques les éléments étudiés et les appliquer à son activité

### OUTILS

- Présentation Powerpoint
- Distanciel via l'outil Zoom
- Dossier Google Drive pour les travaux individuels
- Kahoot
- Matrice Excel

### MISE A DISPOSITION DE SUPPORTS PEDAGOGIQUES

- Fiches de travail et d'analyse à remplir en séance
- Support de cours au format PDF envoyé après la formation

### MATERIEL RECOMMANDE

- En présentiel : Ordinateur portable ou au minimum une tablette, chargeur + Pack Microsoft Office ou Open Office pour avoir la capacité d'utiliser la matrice Excel.
- En distanciel : Une bonne connexion Internet, un ordinateur avec micro et caméra, un poste au calme, éventuellement un casque pour plus de tranquillité, un smartphone, avoir téléchargé l'application Zoom (dernière version)

### ÉVALUATION DES ACQUIS / Une évaluation en 2 parties

- Un tableau d'évaluation des acquis par objectif pédagogique rempli par le formateur à partir des exercices et travaux personnels réalisés
- Une auto-évaluation du stagiaire

### ÉVALUATION DE LA SATISFACTION

Un questionnaire à remplir à chaud en ligne par le participant en fin de session (questionnaire obligatoire)

### SUIVI À 6 MOIS

Un questionnaire sur l'impact de la formation auprès des participants et de leur entreprise sera réalisé via un questionnaire en ligne.

### CONTACT

[contact@academie-etourisme-pdl.fr](mailto:contact@academie-etourisme-pdl.fr) - 06 64 24 91 07 (CoManaging)

Retrouvez l'ensemble de nos formations sur le site de L'Académie eTourisme :

<https://www.solutions-pro-tourisme-paysdelaloire.fr/solutions/academie-e-tourisme/>