

Thématique : **MARKETING & COMMERCIALISATION**

## MARKET2 - CHAMBRES D'HÔTES - DEFINIR SA POLITIQUE TARIFAIRE (Débutant / Intermédiaire)



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, où le voyageur est un internaute comparateur sur-informé, votre capacité à lui transmettre le bon prix au bon moment influera plus que jamais sur votre succès commercial et marketing. Cet atelier a pour objectif de vous aider à vous poser les bonnes questions et vous donnera les clés pour élaborer une politique tarifaire efficace et performante pour votre activité.



### PUBLIC

Propriétaires / Gestionnaires de chambres d'hôtes en Pays de la Loire (les nouvelles structures et porteurs de projets sont les bienvenus)



### 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 un site web
- Avoir de potentiels projets de développement



### PARTENAIRE

-



### DURÉE

**9h** sur 3 jours dont 2 jours consécutifs : Jour 1 : 3,5h en distanciel + jour 2 : 3,5h en distanciel + jour 3 (7 à 10 jours après) : 2 h en distanciel



### DATE ET LIEU

En distanciel – via Zoom

**Judi 7 novembre après-midi (14h-17h30) et Vendredi 8 novembre matin (9h-12h30) + Vendredi 15 novembre 2024 (10h-12h)**



### INTERVENANT

Charlotte GENET – 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)



### OBJECTIFS DE LA 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 : JEUDI 07/11/24 – APRES-MIDI (distanciel) : 14h00-17h30

#### **Partie 1 : Les grands principes d'une stratégie tarifaire dynamique**

- Retour sur les enseignements de la saison 2024 : contexte économique-politique, météo, JO, etc.
  - Les nouvelles dynamiques de politique tarifaire créant de nouvelles offres
  - Les promotions, souvent une fausse bonne idée
- **Tour de table** : Partager les retours du terrain concernant l'activité des derniers mois
- **Tableau blanc** : Brainstormer collectivement sur la définition d'une stratégie tarifaire dynamique

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

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

### JOUR 2 : VENDREDI 08/11/24 – MATIN (distanciel) : 9h00-12h30

#### **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
  - Actionner des leviers autres que le prix (illustrations et bonnes pratiques)
    - Les services additionnels
    - Les conditions de réservation
    - Les offres spéciales
- **Atelier collectif** : Étudier les niveaux d'activité pratiqués par chacun
- **Travail individuel** : Sur sa propre stratégie tarifaire, pour le Jour 3

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

- Tour de table à chaud
- Questions/réponses

### JOUR 3 : VENDREDI 15/11/24 – MATIN (distanciel) : 10h00-12h00

#### **Partie 4 : Debrief et mise en commun**

- Présentation par chaque participant de sa grille tarifaire à travers la matrice Excel fournie par la formatrice
  - Echanges : questions/réponses avec le formateur
  - Echanges avec le groupe et apport de solutions complémentaires
- **Tour de table** : 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 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/>