

Thématique : **MARKETING ET COMMERCIALISATION**

MARKET4 - PORTEURS DE PROJET : DEFINIR SA POLITIQUE TARIFAIRE (Niveau Débutant)



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 développer votre activité.



PUBLIC

Porteurs de projets de chambres d'hôtes / gîtes et location en Pays de la Loire (Priorité pour les projets en Anjou)



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

Anjou Tourisme



DURÉE

9h sur 2 jours non consécutifs : Jour 1 : 7h en présentiel + jour 2 : 2h en distanciel (6-7 jours après)



DATE ET LIEU

En présentiel à Anjou Tourisme (Angers) ; en distanciel via Zoom

Jeudi 30 janvier 2025 (9h-17h30 en présentiel) + **Mercredi** 5 février 2025 (10h-12h en distanciel)



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



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



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 : JEUDI 30/01/25 – MATIN (présentiel) : 09h00-12h30

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** : 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 : JEUDI 30/01/25 – 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^{ère} 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 : MERCREDI 05/02/25 – MATIN (distanciel) : 10h00-12h00

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, smartphone et leurs chargeurs ; Venir avec des éléments sur ses clientèles et une offre à optimiser/adapter
- 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 - 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/>