

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 et pré-requis :** **Partenaire : Sarthe Développement**
- Public : Hébergeurs souhaitant optimiser leurs résultats par une meilleure conception et gestion de sa politique tarifaire - Priorité d'inscription pour les professionnels de la Sarthe
 - Prérequis : Avoir un minimum de notions de revenus et de charges liées à son activité / Avoir un site web / Avoir de potentiels projets de développement / (Réponse au questionnaire de positionnement préalable obligatoire)
-  **Durée :** 9 h réparties en : 1 journée en présentiel (7 h)
Et 1 classe virtuelle (2h) – 10 jours après la journée en présentielle
-  **Date et lieu :** Le Mans (**Sarthe Tourisme**)
Jeudi 24 novembre 2022 : 09h00-12h30 / 14h00-17h30 (présentiel)
Et Vendredi 02 décembre 2022 : 09h00 – 11h00
-  **Formateur :** Thaïs MELO – CoManaging
-  **Effectif maximum :** 10 participants (6 minimum)
-  **Accessibilité :** nous contacter pour toute problématique d'adaptation à un handicap
-  **Tarif par participant :** 120€ HT / 144 € TTC
-  **Objectifs pédagogiques :**
A l'issue de la formation, vous serez capable de :
1. Comprendre les points clés de la définition et gestion d'une politique tarifaire
 2. Analyser votre tarification actuelle : ses points forts et faibles
 3. Identifier les méthodes & actions simples à mettre en œuvre pour optimiser votre tarification

Programme détaillé

JOUR 1 : JEUDI 24/11/22 – MATIN (présentiel) : 09h00-12h30

*Introduction : Création d'une Mind Map collective,
pour permettre au groupe de faire un brainstorming sur le thème de la tarification dynamique*

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

- Les champs d'application d'une stratégie tarifaire dynamique
- Les origines du Revenue Management
- Les bienfaits et les limites
- La perception du client face aux politiques tarifaires dynamiques

*Atelier : Analyse collective d'exemples hôteliers pour montrer l'impact fort de la tarification dynamique dans ce secteur.
Temps d'échanges entre les participants sur leurs expériences personnelles et professionnelles sur ce sujet.*

Partie 2 : Réaliser une analyse de l'existante

- Coût de revient
- L'offre d'hébergement et de services
- Segmentation de la clientèle
- Etude de la concurrence

2 groupes utiliseront chacun 2 techniques de fixation de tarifs. Etude de cas puis temps de debrief avec les éléments à retenir.

JOUR 1 : JEUDI 24/11/22 – APRES MIDI (présentiel) : 14h00-17h30

Partie 3 : Mettre en place une politique tarifaire dynamique

- L'écosystème technologique pour mettre en place une stratégie de prix dynamique (Channel Manager, Moteur de réservation...)
- Établir ses différents niveaux d'activité

Atelier collectif : Étudier les niveaux d'activités pratiqués par chacun

- Définir sa grille tarifaire et ses conditions de réservation

2 groupes travailleront sur un des sujets suivants, afin d'échanger sur sa propre structure, en collaboration

- Construire/formaliser ma grille tarifaire 2022-2023 en direct et via les OTAs
- Formuler la stratégie tarifaire que je compte mettre en place dans ma structure (distribution, fidélisation, prix et promotions)
- Piloter son activité grâce aux indicateurs de performance

BILAN de la formation en présentiel

- Jeu de Questions/réponses
- Les points clés à retenir
- Tour de table à chaud

JOUR 2 : VENDREDI 02/12/22 – MATIN (classe virtuelle) : 09h00-11h00

- Présentation par chaque participant des actions réalisées et des difficultés rencontrées
- Echanges sur les points de blocages rencontrés : questions/réponses avec le formateur
- Echanges avec le groupe et apport de solutions complémentaires

BILAN de la formation en distanciel

- Évaluation des acquis

Méthodes, moyens et outils pédagogiques

Méthodes

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

Moyens

- Questionnaire préalable pour connaître votre niveau, vos pratiques & vos attentes
- Plusieurs activités sont prévues pour vérifier les acquis des participants et mettre en pratiques les éléments étudiés pour les appliquer à son activité

Outils

- Présentation Powerpoint / Kahoot

Mise à disposition de supports pédagogiques

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

Matériel recommandé

Pour le présentiel : Venir avec son ordinateur portable et son smartphone / Apporter ses codes d'accès habituels / Crayon et papier

Pour le distanciel : Ordinateur portable / Télécharger l'application Zoom / Apporter ses codes d'accès habituels

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 chaud à remplir 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-paysdelaloire.fr / CoManaging - 06 64 24 91 07
<http://academie-etourisme-paysdelaloire.fr>

Les mesures de précautions sanitaires en vigueur au moment de la formation seront observées.