

VENTE 4 – niveau débutant (niveau 1) : Définir votre politique tarifaire

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 : Vendée Expansion**
- Public : Tout hébergeur souhaitant optimiser ses résultats par une meilleure conception et gestion de sa politique tarifaire / Priorité d'inscription pour les professionnels de la Vendée
 - 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 / Répondre au questionnaire de positionnement préalable obligatoire

 **Durée :** 9h00 réparties : 7 heures en présentiel (JOUR 1) + 2 heures en distanciel (JOUR 2)
+ un accès à des ressources en ligne Guest & Strategy pendant 2 mois suivant la formation

 **Date et lieu :** La Roche sur Yon (Lycée CFPPA Nature, Allée des Druides, 85035 LA ROCHE SUR YON Cedex)

Jeudi 11 janvier 2024 : 09h00-12h30 / 14h00-17h30 en présentiel
Jeudi 18 janvier 2024 : 09h00-11h00 en distanciel
Accès aux ressources en ligne Guest & Strategy du 11 janvier 2023 au 11 mars 2024

 **Formateur :** Jérôme FORGET – Guest & Strategy

 **Effectif maximum :** 10 participants (6 minimum)

 **Accessibilité :** nous contacter pour toute problématique d'adaptation à un handicap.

 **Tarif par participant :**

Early booking (jusqu'à 15 jours avant la formation) :	130 € HT (156 € TTC)
Entre 5 et 14 jours avant la formation :	145 € HT (174 € TTC)

-  **Objectifs pédagogiques :**
- A l'issue de la formation, vous serez capable de :
1. Comprendre les points clés et les différentes méthodes de définition d'une politique tarifaire
 2. Analyser sa tarification actuelle : ses points forts et faibles
 3. Identifier les actions simples à mettre en œuvre pour optimiser sa stratégie tarifaire

Programme détaillé

JOUR 1 : JEUDI 11/01/24 – MATIN (présentiel) : 09h00-12h30

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

- Retour sur les enseignements de la saison 2023 : inflation, météo, courts séjours, etc
- Les champs d'application d'une stratégie tarifaire dynamique
- Les bienfaits et les limites
- La perception du client face aux politiques tarifaires dynamiques (exemple des JO Paris 2024)

Analyse collective : Ex. hôteliers pour montrer l'impact fort de la tarification dynamique dans ce secteur ; temps d'échanges

Partie 2 : Réaliser une analyse de l'existant

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

Atelier en 2 groupes sur un cas d'étude présenté par le formateur et chaque groupe proposera une grille tarifaire ; Temps de debrief sur les résultats de chaque groupe et les éléments à retenir

JOUR 1 : JEUDI 11/01/24 – APRÈS-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 : Travail collectif afin d'étudier les niveaux d'activité pratiqués par chacun pourra être réalisé

Partie 4 : Grille tarifaire

- Définir sa grille tarifaire
- Formaliser ses conditions générales de réservation (paiement, annulation, etc)

Atelier : Travail individuel sur sa propre stratégie tarifaire puis présentation de 1 à 3 participants volontaires

BILAN de la formation en présentiel

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

JOUR 2 : JEUDI 18/01/24 – MATIN (classe virtuelle) : 09h00-11h00

- Présentation par chaque participant des actions réalisées et des difficultés rencontrées
- Echanges sur les points de blocages rencontrés
- 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/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 pratique les éléments étudiés et les appliquer à son activité

Outils :

- Présentation Powerpoint
- Kahoot
- Distanciel via l'outil Zoom

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 avec des liens et ressources complémentaires

Matériel recommandé :

- En présentiel : Ordinateur portable, smartphone, ses codes d'accès habituels, chargeurs, crayon et papier
- 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

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>