

## Programme de Formation

### **Optimiser la commercialisation d'un hôtel / Gîte / Chambre d'hôtes sur internet**

**N° de Déclaration d'activité : 28 50 01 30 650 (auprès du préfet de Région Basse Normandie)**

#### **Pourquoi choisir la formation par MC Performances ?**

La formation est personnalisée et traite de cas concrets basés sur l'activité du stagiaire.  
Les durées de sessions s'adaptent à votre emploi du temps et votre niveau de démarrage.

#### **Public visé :**

Dirigeants de TPE/PME – Artisans – Commerçants – Réceptionnistes  
Professionnel de l'hébergement touristique

#### **Prérequis :**

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation

#### **Objectif général :**

Optimiser sa performance de distribution web pour améliorer les résultats de l'activité d'un hôtel/gîte ou chambres d'hôtes et des prestations complémentaires.

#### **Objectifs pédagogiques de la formation :**

*A l'issue de la formation, le stagiaire sera en capacité de :*

- Comprendre comment adapter son prix de chambre en fonction de la demande pour générer un meilleur chiffre d'affaires par le web
- Analyser les périodes fortes et creuses de son activité
- Adapter les conditions de vente et ses prix de chambre
- Faire de la vente additionnelle

#### **Evaluation préalable**

- Questionnaire oral du futur stagiaire pour analyser les niveaux de compétences et les connaissances déjà acquises.
- Questionnaire oral du prescripteur pour comprendre les attentes et les besoins vis-à-vis de la formation.

## **Evaluation durant l'action**

- Mise en situation sur les outils disponibles
- Questionnement oral à la fin de chaque module
- Formations individuelles qui permet de pouvoir évaluer simplement la progression.
- Beaucoup d'échanges et de Questions/Réponses permettant de s'adapter à la validation des acquis.

## **Evaluation fin de formation**

- QCM reprenant tous les éléments de l'action de formation, pour contrôler les connaissances acquises.
- Mise en situation en utilisant les outils de l'entreprise

## **Evaluation de l'action (évaluation qualitative de l'action auprès des stagiaires, des prescripteurs)**

- Document d'évaluation, Questionnaire de satisfaction, qualitatif pour les stagiaires
- Et également un Questionnaire qualitatif pour le prescripteur (si applicable)

## **Moyens pédagogiques et d'encadrement :**

Formatrice : Claire Schmitt, gérante et formatrice de MC PERFORMANCES

La formation est réalisée en utilisant les logiciels de Booking.com, Expedia et outil de vente en direct de l'établissement, sur la base de cas pratiques.

Des fiches mémos sont remises au stagiaire à l'issue de la formation.

## **Durée :**

20 heures soit 3 jours de formation

## **Lieu de la formation :**

MC PERFORMANCES – 3 Place Carnot 50300 AVRANCHES

## **Nom du stagiaire :**

## **Nom du prescripteur :**

## **Sanction de la formation :**

Une évaluation d'acquis est réalisée à l'issue de la formation.

Une attestation de formation est remise au stagiaire.

## **Accessibilité aux personnes en situation de handicap :**

Nos formations peuvent être accessibles à toute personne en situation de handicap. Nous adaptons les moyens techniques pour dispenser nos formations chez vous ou en distanciel.

Les durées peuvent être adaptées.

Nous contacter pour toute demande particulière.

## **Contact :**

Pour toute information sur les formations, contactez Claire Schmitt par téléphone au 02 33 70 76 67 ou par mail à [contact@mc-performances.fr](mailto:contact@mc-performances.fr)

## **Programme de la formation**

### **Introduction**

(Histoire, définition, conditions d'application du yield management dans un hôtel)

Echanges autour de l'activité du stagiaire

#### **1) Phase préparatoire pour la mise en place d'une organisation yield management (de 4h à 6h)**

- Le produit
- Analyses
- Objectifs

#### **2) Phase active (de 6h à 8h)**

- Négociation des contrats de distribution
- Veille concurrentielle
- Ajustement des prix
- Analyse des résultats

#### **3) Outils (de 2h à 4h)**

- Humains
- Technologiques

#### **4) Mise en place de la stratégie dans l'équipe de l'établissement (de 2h à 4h)**

- Procédure
- Le rôle du yield manager

#### **5) Conclusion (de 1h à 2h)**

(partage d'expérience, auto-analyse, auto critique, questions diverses)