

LES FONDAMENTAUX DE LA DISTRIBUTION HOTELIERE

FORMATION SUR-MESURE

LIEU(X) DE FORMATION

Campus de Paris 6 ; Saint Gratien (95) ; Dijon ; sur site client

ACCESSIBILITÉ

Le site de formation est accessible aux personnes à mobilité réduite

RYTHME

2 jours
(14h - 7h par jour)

PRÉ-REQUIS

Travailler dans l'hôtellerie ou être en position d'y travailler prochainement

PUBLIC VISÉ

Directeur marketing ; directeur d'hôtel ; directeur commercial ; revenue manager.

MODALITÉS ET DELAIS D'ACCÈS A LA FORMATION

- Prise de contact téléphonique
- Renseignements & construction du cahier des charges ad hoc
- Convention de formation intra-entreprise formalisée et signée avant démarrage
- Prise de contact de l'école avec les participants pour : Validation des acquis avant l'entrée en formation (au plus tard 10 jours ouvrés avant le démarrage de la formation). Le cas échéant, aménagements de l'espace de formation (cas des personnes en situation de handicap notamment)

MODALITÉS D'ACCÈS A LA FORMATION

- Renseigner et retourner un dossier de candidature complet incluant les informations afférentes aux salariés / collaborateurs à inscrire

OBJECTIFS

- Découvrir les canaux de distribution en ligne et hors ligne les plus adaptés au positionnement de votre établissement ; tour d'horizon des acteurs.
- Elaborer votre stratégie de distribution pour vendre vos prestations à vos clients
- Choisir, renforcer ou abandonner les canaux de distribution propres au positionnement de leur établissement, à sa zone de chalandise.
- Développer et faire progresser le chiffre d'affaires de l'établissement grâce à sa nouvelle stratégie de distribution.
- Faire évoluer le Mix-Distribution de son Plan marketing

CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Rappel des modèles économiques de création de valeur dans l'hôtellerie et leurs impacts sur les canaux de distribution
- Analyse des canaux (spécificités, forces et limites)
- Diagnostic de la stratégie de distribution de votre hôtel et plan d'action correctives

MODALITÉS DE POSITIONNEMENT

- Entretien individuel de positionnement réalisé par téléphone au moment de la candidature

MÉTHODES ET MOYENS MOBILISÉS

- Exposés et exercices d'application
- Cas pratique
- Échanges d'expériences, conseils et bonnes pratiques du secteur
- Étude de business cases

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Evaluation formative des acquis avant le début de la formation ; en cours ; et en fin de formation
- Questionnaire de satisfaction en fin de stage
- Attestation de participation FERRANDI Paris délivrée à la fin du stage

LES RÉSULTATS OBTENUS

95,8%

Taux de satisfaction globale des stagiaires en Formation Continue en 2022/2023
(Très Satisfait/ Satisfait)

TARIFS ET FRAIS

Tarifification sur-mesure

CONTACT

Alexandre Barthelemy

06 58 71 20 51

abarthelemy@ferrandi-paris.fr

Les informations sur cette fiche sont données à titre indicatif.

Date de mise à jour : 19/10/2023

PARIS

FERRANDI Paris
28 rue de l'Abbé Grégoire
75006 Paris

une école de la



CCI PARIS ILE-DE-FRANCE