

Commercialiser un hôtel

Objectifs pédagogiques

- Situer la fonction de commercialisation et des ventes au sein de sa propre structure et de son contexte
- Élaborer des solutions commerciales adaptées à une demande complexe
- Adapter son approche commerciales en fonction des cibles de clientèle
- Construire une relation durable avec les clients

Contenu du programme

- La démarche commerciale : pourquoi ?
- Les objectifs
- L'analyse d'un bilan - quantitatif et qualitatif
- Les différentes typologies de clientèle
- La politique produit
- La politique tarifaire
- La politique de communication et de promotion
- La politique de distribution
- Les moyens et les outils de commercialisation
- Les rendez-vous commerciaux et la négociation
- La fidélisation
- Le suivi des ventes

Méthode pédagogique

- Exposés théoriques;
- Mises en situation;
- Études de cas;
- Remise d'un support de cours.

1 jour (7 heures)

Lieu du prochain stage:

ASFOREST
4 rue de Gramont
75002 Paris

Public concerné:

Tout public dont les fonctions sont celles de développer les ventes des différents produits de l'hôtel.

01 42 96 09 27

