

# ACTIONS DE BRANCHES

REGIONS	VILLES	FORMATIONS
Auvergne - Rhone Alpes	CLERMONT FERRAND	GESTION DES CONFLITS MIEUX VENDRE EN RECEPTION REUSSIR SA PROSPECTION TELEPHONIQUE YIELD MANAGEMENT NIVEAU 2
BRETAGNE	RENNES	BOOSTER SES VENTES DIRECTES DEVELOPPER SES VENTES SUR SA ZONE DE CHALANDISE GESTION DES CONFLITS LES CLEFS D'UNE COMMERCIALISATION REUSSIE MIEUX VENDRE EN RECEPTION YIELD MANAGEMENT YIELD MANAGEMENT NIVEAU 2
		YIELD MANAGEMENT YIELD MANAGEMENT NIVEAU 2 YIELD MANAGEMENT NIVEAU 2
	ST MALO LORIENT	YIELD MANAGEMENT YIELD MANAGEMENT NIVEAU 2 YIELD MANAGEMENT NIVEAU 2
CENTRE-VAL DE LOIRE	TOURS	DEVELOPPER SES VENTES SUR SA ZONE DE CHALANDISE GESTION DES CONFLITS LES CLEFS D'UNE COMMERCIALISATION REUSSIE MIEUX VENDRE EN RECEPTION YIELD MANAGEMENT YIELD MANAGEMENT NIVEAU 2
ILE DE FRANCE	PARIS	DEVELOPPER SES VENTES SUR SA ZONE DE CHALANDISE MIEUX VENDRE EN RECEPTION REUSSIR SA PROSPECTION TELEPHONIQUE



# ACTIONS DE BRANCHES

REGIONS	VILLES	FORMATIONS
NORMANDIE	CAEN	BOOSTER SES VENTES DIRECTES
		DEVELOPPER SES VENTES SUR SA ZONE DE CHALANDISE
		GESTION DES CONFLITS
		LES CLEFS D'UNE COMMERCIALISATION REUSSIE
		MIEUX VENDRE EN RECEPTION
		REUSSIR SA PROSPECTION TELEPHONIQUE
NOUVELLE AQUITAINE	BORDEAUX	YIELD MANAGEMENT
		YIELD MANAGEMENT NIVEAU 2
		BOOSTER SES VENTES DIRECTES
		DEVELOPPER SES VENTES SUR SA ZONE DE CHALANDISE
		LES CLEFS D'UNE COMMERCIALISATION REUSSIE
		MIEUX VENDRE EN RECEPTION
	LIMOGES	YIELD MANAGEMENT
		YIELD MANAGEMENT NIVEAU 2
		BOOSTER SES VENTES DIRECTES
	POITIERS	REUSSIR SA PROSPECTION TELEPHONIQUE
		YIELD MANAGEMENT NIVEAU 2
		DEVELOPPER SES VENTES SUR SA ZONE DE CHALANDISE
GESTION DES CONFLITS		
LES CLEFS D'UNE COMMERCIALISATION REUSSIE		
REUSSIR SA PROSPECTION TELEPHONIQUE		
PAYS DE LA LOIRE	ANGERS	YIELD MANAGEMENT
		BOOSTER SES VENTES DIRECTES
	NANTES	DEVELOPPER SES VENTES SUR SA ZONE DE CHALANDISE
		LES CLEFS D'UNE COMMERCIALISATION REUSSIE
		MIEUX VENDRE EN RECEPTION
		YIELD MANAGEMENT
		YIELD MANAGEMENT NIVEAU 2



## GESTION DE CONFLITS

*Mieux se connaître pour mieux gérer les situations difficiles*

### Objectifs

- ✓ Maîtriser les situations à risques
- ✓ Prendre du recul dans le conflit
- ✓ Canaliser son stress et ses émotions
- ✓ Apporter une solution adaptée en toute circonstance

**Public** : Chefs d'entreprise, Gérants, Directeurs, Réceptionnistes, Commerciaux, Serveurs et tout personnel travaillant en équipe et au contact des clients

**Pré-requis** : Commercial, Être en activité dans un établissement



## MIEUX VENDRE EN RECEPTION

*Les 5 leviers de la réussite*

### Objectifs

- ✓ Assurer un service de qualité en toutes circonstances
- ✓ Développer la confiance en soi face aux clients
- ✓ Acquérir des techniques simples et efficaces pour mieux vendre
- ✓ Être à l'aise dans les situations à risque
- ✓ Optimiser la dépense client
- ✓ Réduire les pertes de vente

**Public** : Directeur, chef de réception, réceptionniste et toute personne en relation avec la clientèle à la réception et au téléphone

**Pré-requis** : Profil commercial. Etre en activité dans un établissement



# NOS FORMATIONS

## REUSSIR SA PROSPECTION TELEPHONIQUE

*Comment conquérir de nouveaux clients ?*

### Objectifs

- ✓ Acquérir un discours accrocheur
- ✓ Conquérir de nouveaux clients
- ✓ Supprimer l'appréhension de la prospection téléphonique
- ✓ Mettre en place une démarche externe de prospection

**Public** : Chefs d'entreprise, Gérants, Directeurs, Réceptionnistes, Commerciaux, et tout personnel en charge de la commercialisation

**Pré-requis** : Commercial, Être en activité dans un établissement



# NOS FORMATIONS

## YIELD MANAGEMENT

*Comprendre les bases du revenue management pour mieux vendre*

### Objectifs

- ✓ Préparer son entreprise aux techniques du Yield Management
- ✓ Améliorer le rendement d'une chambre
- ✓ Mettre en oeuvre une stratégie commerciale adaptée
- ✓ Optimiser la gestion des canaux de distribution
- ✓ Instaurer des instruments de mesure, de contrôle et de prévisions
- ✓ Préparer son argumentaire de vente
- ✓ Dynamiser ses ventes

**Public** : Chefs d'entreprise, dirigeants, responsables de service, équipe commerciale, équipe de réservations et réceptionnistes

**Pré-requis** : Maîtrise de l'outil informatique + Excel



## YIELD MANAGEMENT NIVEAU 2

*Optimiser les acquis et maîtriser la distribution*

### Objectifs

- ✓ Bâtir un plan d'action d'optimisation de son chiffre d'affaires jour par jour
- ✓ Définir le « bon client » en fonction de son marché
- ✓ Mieux gérer au quotidien son pricing et son channel management

**Public** : Chefs d'entreprise, dirigeants, responsables de service, équipe commerciale, équipe de réservations et réceptionnistes

**Pré-requis** : Maîtrise de l'outil informatique + Excel. Avoir le niveau 1 ou bonnes connaissances des techniques de base de yield.



## BOOSTER SES VENTES EN DIRECT

*Comment réduire sa dépendance aux OTA?*

### Objectifs

- ✓ Comprendre le fonctionnement de la vente par Internet
- ✓ Maîtriser la distribution électronique pour développer son RevPAR
- ✓ Minimiser les coûts de distribution
- ✓ Mettre en place une véritable stratégie de distribution
- ✓ Donner à chaque participant les clés d'une commercialisation internet réussie
- ✓ Améliorer ses performances Internet en Direct

**Public** : Directeurs, réceptionnistses, équipe de réservations, revenue manager et toute personne en charge de la e-distribution dans l'entreprise

**Pré-requis** : Maîtrise de l'outil informatique. Être en activité dans un établissement





## DEVELOPPER SES VENTES SUR SA ZONE DE CHALANDISE

*Comment dynamiser son potentiel local ?*

### Objectifs

- ✓ Maîtriser les enjeux de la Relation-client
- ✓ Savoir organiser et mettre en œuvre le suivi des actions commerciales
- ✓ Optimiser le fichier « clients » et le fichier « prospects »
- ✓ Créer des outils de prospection efficace

**Public** : Chefs d'entreprises, gérants, directeurs, réceptionnistes, commerciaux et tout personnel en charge de la commercialisation d'un hôtel et au contact des clients.

**Pré-requis** : Profil commercial. Maîtrise de l'outil informatique



## LES CLES D'UNE COMMERCIALISATION REUSSIE

*Comment booster ses ventes ?*

### Objectifs

- ✓ Sensibiliser les participants à la commercialisation hôtelière
- ✓ Apporter les premières clés d'une commercialisation externe réussie
- ✓ Intégrer et responsabiliser les équipes dans une logique commerciale quotidienne
- ✓ Démontrer l'impact d'une bonne commercialisation
- ✓ Mettre en place les bonnes pratiques commerciales
- ✓ Valider les acquis de chacun en termes de performance commerciale

**Public** : Chefs d'entreprises, gérants, directeurs, réceptionnistes, commerciaux et tout personnel en charge de la commercialisation d'un hôtel-restaurant et au contact des clients.

**Pré-requis** : Profil commercial. Être en activité dans un établissement

