

Votre contact pédagogique

AVERTY Camille
camille.averty@monatourisme.fr

Votre contact administratif

GARNIER Marie
marie.garnier@monatourisme.fr

Si vous êtes une personne en situation d'handicap, vous pouvez vous adresser par mail à Camille Averty camille.averty@monatourisme.fr ou par téléphone au 06 17 23 31 44. Nous aménagerons au mieux la formation.

LIEU : EN LIGNE

DATE (S) :

| | | | | |
|------------|------|------|-------|----------|
| 07/03/2022 | 3:30 | 9:00 | 12:30 | EN LIGNE |
| 08/03/2022 | 3:30 | 9:00 | 12:30 | EN LIGNE |
| 10/03/2022 | 3:30 | 9:00 | 12:30 | EN LIGNE |
| 11/03/2022 | 3:30 | 9:00 | 12:30 | EN LIGNE |

DURÉE : 4,00 jour(s), 14:00 heures

EFFECTIF : De 6 à 12 participants

PUBLIC : Chargé.e d'accompagnement individuel des partenaires ou de porteurs de projets

PREREQUIS : Avoir un ou plusieurs cas réel(s) de prestataire(s)

FORMATEUR(S)/ TRICE(S) :

Jérôme FORGET



Ressortissants AFDAS : 300 €/jour - Agents de la fonction publique territoriale et directeur d'EPIC : 150€/jour

CONTEXTE

Apporter un conseil éclairé sur la politique tarifaire d'un prestataire croise les champs de l'accompagnement à la création d'entreprise, du coaching, de la créativité et de la connaissance de son territoire. Sur quels éléments se baser pour déterminer une politique tarifaire qui soit juste ? Quelle plus-value les porteurs de projet attendent-ils des OGD ? Comment les accompagner à structurer leur prix ? Cette formation concrète permettra de vous apporter connaissances du sujet et méthodologie pour passer à l'action avec vos prestataires !

Nouveau formateur, nouveau contenu

OBJECTIFS

Objectif professionnel :

A l'issue de la formation, le stagiaire sera en capacité de conseiller un prestataire ou un porteur de projet sur sa fixation de prix

Objectifs pédagogiques de la formation :

- Comprendre les éléments structurants d'une stratégie tarifaire adaptée
- Établir un accompagnement adapté pour ses prestataires dans l'élaboration de leur politique tarifaire
- Employer des outils concrets et personnalisables afin de les transmettre à ses prestataires pour qu'ils reprennent en main leur stratégie commerciale favorisant les ventes directes

PROGRAMME

1. Comprendre les dernières tendances de la politique tarifaire
 - Insistance sur l'importance d'avoir une stratégie de tarification clairement définie avec des chiffres clefs
 - Encore plus, avoir une stratégie de prix dynamique
2. Définir le contexte propre à chaque porteur de projet ou exploitant en activité de tourisme :
 - Présentation et explication du modèle de « contextualisation » des socio-professionnels
3. Connaître les 4 méthodes pour fixer ses prix :
 - Présentation et échange autour de la méthode du coût de revient
4. Établir un calendrier sur 1 an des événements pouvant impacter la politique tarifaire (manifestations, vacances,

météo, etc)

- Présentation d'un calendrier réalisé sur Excel à horizon 365 jours
 - Échange sur une méthodologie de sélection des événements d'influence ?
5. Valider une politique tarifaire adaptée en cadrant les notions de conditions de réservation et de paiement
- A partir du calendrier, établir des niveaux de tarification adaptés
 - Présentation de différents scénarios de politique tarifaire selon différents acteurs :
6. Adapter sa politique tarifaire en fonction de ses canaux de ventes
- Sélectionner les distributeurs adaptés à son contexte (Booking, Expedia, Tripadvisor, Airbnb, LeBonCoin, Gites de France, etc)
 - Avoir un moteur de réservation et/PMS adapté à son contexte
 - Savoir bien paramétrer son compte
 - Ne pas perdre le fil dans une gestion quotidienne de la plateforme
 - Intégrer et évaluer son efficacité
7. Adapter sa politique tarifaire quand on est un prestataire d'activités de loisirs
- Étudier les 4 méthodes de fixations des coûts pour définir celle la plus adaptée à l'activité
 - Focus sur les spécificités liées à ce secteur d'activité
 - Présentation de bons et mauvais exemples de grille tarifaire de prestations de loisirs
8. Définir un retro-planning des actions autour de la tarification à entreprendre auprès de son prestataire
- Présentation et échange d'un retro-planning créé sur Excel utilisé par Guest & Strategy dans ses missions d'accompagnement
- Séance pratique à chaque séquence

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Apports théoriques, questions/réponses avec le formateur, cas fil rouge, travaux de groupe, Echanges, benchmark

MODALITES D'ÉVALUATION

Questionnaire, cas pratique individuel