

Votre contact

AVERTY Camille
camille.averty@monatourisme.fr

Contexte

Comment conseiller une politique tarifaire adaptée et créative, construite avec et selon le prestataire, son contexte économique, ses objectifs, sa capacité à gérer son prix ? Savoir écouter le prestataire pour identifier son besoin, et comprendre son fonctionnement, pour mieux le conseiller.

Lieu

FOAD

Dates

05/10/2020
06/10/2020
07/10/2020
09/10/2020

Durée

4,00 jour(s), 14:00 heures

Horaires

09h00-12H30

Public

Chargé(e) d'accompagnement individuel des partenaires ou de porteurs de projets
Chef(fe) de projets NOTT

Formateur

SOPHIE LARROZE-LAUGA

Modalités d'accès

Limité aux 12 premiers inscrits du réseau Nouvelle-Aquitaine

Annulation si moins de 6 participants

Coût

300€/jour pour les salariés
135€/Jour pour les Agents Public



Objectifs de la formation

- Connaître les environnements économiques des prestataires
- Analyser les contraintes individuelles et collectives pesant sur le prix
- Créer des solutions innovantes qui permettent de mettre en place une politique tarifaire gagnante et pérenne



Programme

Jeter les bases de la collaboration

- Etablir un lien de confiance avec le prestataire : on parle d'argent
- Comprendre comment on peut accompagner le prestataire et définir ensemble son besoin
- Comprendre la perception de son activité et lui retraduire
- Décrire sa commercialisation sous forme de politique tarifaire

Le modèle économique

- Modéliser l'activité économique du prestataire – ses produits, ses prix, sa rentabilité.
- Comprendre son eco-système pour garder les prix en cohérence avec un marché
- Etude de cas personnel

Les nouvelles propositions tarifaires

- Auditer son secteur d'activité avec le prestataire
- Découper les prix et optimiser les axes porteurs
- Les couples produits/marchés
- Imaginer et tester des nouvelles pistes de commercialisation, avec un plan tarifaire associé
- Mixer pour équilibrer son portefeuille

Le prix

- La commercialisation en B2B ou B2C
- Les notions de Yield et Revenue Management appliquées au tourisme



Prérequis

Accompagnement à une restructuration tarifaire complète sur un camping
Mise en place de plusieurs politiques tarifaires en hôtellerie



Méthodes et supports

Méthode d'animation interactive (méthodes interrogatives).

Support de cours, livraison d'outils de suivi de prestataires, études de cas personnels et proposés par les stagiaires



Evaluation de la formation

- Questionnaire individuel d'évaluation des acquis en fin de formation
- Questionnaire de satisfaction post-formation