

### 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