

Il est devenu extrêmement difficile de définir sa stratégie tarifaire et vous devez vous poser un grand nombre de questions. En effet, dans un contexte où la concurrence est omniprésente, où le voyageur est un internaute comparateur sur-informé et où la crise sanitaire du Corona virus ajoute un fort degré d'incertitude, votre capacité à lui transmettre le bon prix au bon moment influera plus que jamais sur votre succès commercial et marketing. Cet atelier a pour objectif de vous aider à vous poser les bonnes questions et vous donnera les clés pour élaborer une politique tarifaire efficace et performante pour votre activité.



Public et pré-requis :

Partenaire : Sarthe Développement

- Public : Prestataire et professionnels du tourisme souhaitant optimiser ses résultats par une meilleure conception et gestion de sa politique tarifaire / priorité d'inscription pour les professionnels de la Sarthe
- Pré-requis : Avoir un minimum de notions de revenus et de charges liées à son activité / avoir un site web / avoir de potentiels projets de développement



Durée : 9h30 réparties en : 1 journée en présentiel (7 h)
1 classe virtuelle (2h30)



Date et lieu : Le Mans

Mardi 13 décembre 2021 : 09h00-12h30 / 14h00-17h30 (présentiel)

Vendredi 17 décembre 2021 : 09h00-11h30 (classe virtuelle)



Formateur : Thaïs MELO – CoManaging



Effectif maximum : 10 participants (7 minimum)



Accessibilité : nous contacter pour toute problématique d'adaptation à un handicap



Tarif par participant : 125€ HT / 150 € TTC



Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, vous serez capable de :

1. Comprendre les points clés de la définition et gestion d'une politique tarifaire
2. Définir vos objectifs opérationnels
3. Analyser votre tarification actuelle : ses points forts et faibles
4. Identifier les méthodes & actions simples à mettre en œuvre pour optimiser votre tarification 2022

Programme détaillé

Préalable : un questionnaire sera envoyé en amont pour commencer à analyser sa politique tarifaire

13/12/21 – MATIN (présentiel) : 09h00-12h30

- Présentation du déroulé de la journée de formation

Création d'une Mind Map collective, pour permettre au groupe de faire un brainstorming sur le thème de la tarification dynamique

Partie 1 : Les grands principes d'une stratégie tarifaire dynamique

- Histoire du Yield
- Les bienfaits et les limites
- L'impact des crises sur les politiques tarifaires

*Analyse collective d'exemples hôteliers pour montrer l'impact fort de la tarification dynamique dans ce secteur ;
Temps d'échanges entre les participants sur leurs expériences personnelles et professionnelles sur ce sujet*

Partie 2 : Réaliser une analyse de l'existant

- Coût de revient
- L'offre d'hébergement et de services
- Segmentation de la clientèle
- Etude de la concurrence

Formation de 2 groupes qui utiliseront chacun 2 techniques de fixation de tarifs.

Un cas d'étude sera présenté par le formateur (type d'offres, capacité d'accueil, positionnement marketing, services proposés, etc.) et chaque groupe proposera une grille tarifaire

Temps de debrief sur les résultats de chaque groupe et les éléments à retenir

13/12/21 – APRÈS-MIDI (présentiel) : 14h00-17h30

Partie 3 : Mettre en place une politique tarifaire simple ou dynamique

- Etablir ses différents niveaux d'activités

Un travail collectif afin d'étudier les niveaux d'activités pratiqués par chacun pourra être réalisé

- Optimiser sa distribution directe et indirecte
- Définir sa grille tarifaire et ses conditions de réservation
- Savoir fidéliser sa clientèle

Atelier de 2 groupes sur un des sujets suivants, afin d'échanger puis travailler sur sa propre structure, en collaboration

- Construire/formaliser ma grille tarifaire 2022 en direct et via les OTAs
- Formuler la stratégie tarifaire que je compte mettre en place dans ma structure (distribution, fidélisation, prix et promotions)
- Rédiger mes conditions générales de ventes

17/12/21 – MATIN (classe virtuelle) : 09h00-11h30

- Présentation par chaque participant des actions réalisées et des difficultés rencontrées
- Echanges : questions/réponses avec le formateur
- Echanges avec le groupe et apport de solutions complémentaires

BILAN de la formation & ÉVALUATION des acquis :

- Jeu de questions/réponses
- Les points clefs à retenir

Méthodes, moyens et outils pédagogiques

Méthodes

- Informative : apport de concepts, méthodes et outils illustrées (bonnes pratiques), partage d'expériences
- Active et participative : appropriation par des ateliers individuels et collectifs, analyse collective, pistes d'actions

Moyens

- Questionnaire préalable
- Plusieurs activités sont prévues : analyse d'exemples, fixation de tarifs, élaboration d'une grille tarifaire, etc.

Outils

- Trames de travail (Ex. : trame Excel d'une stratégie tarifaire, outil comparatif de la concurrence, etc.)
- Google Drive pour les ateliers

Mise à disposition de supports pédagogiques

- Trames de travail
- Support de cours au format PDF envoyé après la formation avec des liens et ressources complémentaires

Matériel recommandé

- Venir avec son ordinateur portable et son smartphone

Évaluation des acquis : Une évaluation en 2 parties

- Un tableau d'évaluation des acquis par objectif pédagogique rempli par le formateur à partir des exercices et travaux personnels réalisés
- Une auto-évaluation du stagiaire (avec une dizaine de critères remplis avec comparaison avant/après).

Évaluation de la satisfaction

Un questionnaire à chaud à remplir en ligne par le participant en fin de session (questionnaire obligatoire)

Suivi à 6 mois

Un questionnaire sur l'impact de la formation auprès des participants et de leur entreprise sera réalisé via un questionnaire en ligne.

Contact : contact@academie-etourisme-paysdelaloire.fr / CoManaging - 06 64 24 91 07 / <http://academie-etourisme-paysdelaloire.fr>

Les mesures de précautions sanitaires en vigueur au moment de la formation seront observées.