

OPTIMISER SES PARAMETRAGES RESERVIT POUR UNE MEILLEURE COMMERCIALISATION

Public :

Directeurs ou Réceptionnistes utilisant le moteur de réservation ReservIT Hotel

Enjeu de la formation :

-> Optimiser sa commercialisation à travers son outil de réservation ReservIT et mettre en place une politique tarifaire dynamique

Objectif :

-> Proposer un perfectionnement technique dans l'utilisation de l'outil ReservIT ; développer les compétences pour maîtriser et affiner la commercialisation en ligne de l'hôtel ; apprendre à optimiser ses ventes

Méthodologie pédagogique :

- Une approche simple, adaptée et participative
- Des apports théoriques et des exercices pratiques
- Remise d'un support en fin de formation

Pré-requis :

- Etre équipé de ses codes d'accès ReservIT et d'un ordinateur portable pour la formation
- Connaître l'environnement global de l'outil et être missionné sur la commercialisation de l'hôtel

Formatrices :

- Céline Cartron-Sohier :
 - Gérante de la société Horizon Tourisme et Consultante en Tourisme et Hôtellerie depuis 12 ans
 - Formatrice d'équipes d'offices de tourisme et autres institutions touristiques sur des systèmes informatiques, d'hôteliers sur les outils de réservations en ligne et sur la stratégie et le marketing.
 - Diplôme : DESS de « Développement territorial, tourisme et culture » obtenu à l'ESTHUA (Etudes Supérieures de Tourisme et d'Hôtellerie à l'Université d'Angers) en juin 2000

Ou

- Cécile Bastard-Guillet :
 - Animatrice de réseaux d'hôteliers depuis 8 ans
 - Chargée de mission Tourisme spécialisée dans l'accompagnement commercial d'hébergements touristiques
 - Formatrices d'équipe aux outils de gestion hôtelière
 - Diplôme : « Magistère de Tourisme – spécialité Hôtellerie-restauration » obtenu à l'ESTHUA (Etudes Supérieures de Tourisme et d'Hôtellerie à l'Université d'Angers) en 2008

Lieux d'intervention : Rennes (35) ou autres lieux selon besoins

Dates : Dates sur demande

Nombre de participants	5 à 10	Typologie	INTER - ENTREPRISE
Durée du stage	6 heures	Coût / jour / stagiaire	A partir de 400€ HT *

* (prise en charge possible par les OPCA : FAFIH, Agefice, ...)

PROGRAMME de la formation

PARTIE 1 : Optimiser la configuration initiale + rappel sur les modules principaux

1. **Présentation générale de l'outil et aide à la compréhension globale du système de réservation**
2. **Bien valoriser votre offre** : Informations générales et spécifiques de votre hôtel
3. **Développer votre politique tarifaire**
4. **Apprendre à bien gérer son planning et ses réservations**

PARTIE 2 : Dynamiser et affiner sa commercialisation

1. **Dynamiser sa politique tarifaire avec les offres spéciales**
2. **Optimiser son « revenue » en gérant ses canaux de distribution**
3. **Mesurer les retombées et optimiser sa relation client**
4. **Conclusion et bilan**