



## Formation personnes ressources PANDA

### Modalités pratiques :

Date : Mardi 22 et Mercredi 23/01/2019

Horaires : 9H00 – 12h30 et 14h00 -17h30

Formateur : M. Vadot – Marketing & Tourisme

Lieu : CCI à Rodez, 17 rue a. Briand. (Stationnement possible au Parking des Jacobins)

**Pré-requis : Lecture préalable de la fiche 1 : Les fondamentaux pour vendre en ligne**

### Programme détaillé des 2 jours de formation :

#### Cadrage de la problématique :

- État de lieux des acteurs de la distribution du tourisme.
- Focus sur les changements en cours :
  - Effacement des frontières entre les différentes filières de l'hébergement.
  - État des lieux de la situation en matière de e-distribution des loisirs et prospective (Airbnb avec Trips, Tripadvisor avec Viator, Booking et Accor avec GetYourGuide ...)
  - Exemples d'adaptation à ses changements (benchmark d'acteurs privés).
- Synthèse sous l'angle de l'approche client par le prisme des générations.

#### Le cadre technique de la vente ligne :

- Panorama des différentes solutions d'encaissement en ligne (tarifs, fonctionnalités, perception client, etc.), mis en perspective des usages sur les différents marchés européens.
- Panorama détaillé des différents systèmes de réservation par filière.
- Focus sur les connectivités en entre les différents systèmes : PMS >Channel Manager par filière.

#### Les fondamentaux du marketing pour vendre en ligne (côté prestataires) :

- La nécessaire alchimie entre positionnement marketing et rapport « qualité/prix ».
- La connaissance de ses clientèles et la définition d'une stratégie en termes de couple « Produit/Marché ».

- La cohérence de sa stratégie de prix (marketing vs yield management).
- Le « minimum légal » en matière de visibilité web et de e-réputation.

**Comprendre la commercialisation en ligne des hôtels et les facteurs clés qui permettent de développer leurs ventes (le plus en direct possible).**

- État des lieux de la filière en matière de vente en ligne.
- Les principaux acteurs du marché (distribution et info-médiation).
- Les principaux outils du marché (solutions de vente en ligne).
- Les facteurs clés de succès pour vendre davantage et le plus en direct possible.

**Comprendre la commercialisation en ligne des campings et les facteurs clés qui permettent de développer leurs ventes (le plus en direct possible).**

- État des lieux de la filière en matière de vente en ligne.
- Les principaux acteurs du marché (distribution et info-médiation).
- Les principaux outils du marché (solutions de vente en ligne).
- Les facteurs clés de succès pour vendre en ligne en direct.

**Comprendre la commercialisation en ligne des locations de vacances et chambres d'hôtes et les facteurs clés qui permettent de développer leurs ventes (le plus en direct possible).**

- État des lieux de ces filières en matière de vente en ligne.
- Les principaux acteurs du marché (distribution et info-médiation).
- Les principaux outils du marché (solutions de vente en ligne).
- Les facteurs clés de succès pour vendre davantage.

**Comprendre la commercialisation en ligne des prestataires de loisirs et les facteurs clés qui permettent de développer leurs ventes (le plus en direct possible).**

- État des lieux de la filière en matière de vente en ligne.
- Les principaux acteurs du marché (distribution et info-médiation).
- Les principaux outils du marché (solutions de vente en ligne).
- Les facteurs clés de succès pour vendre davantage.

**Echanges sur les problématiques d'accompagnement de prestataires sur des problématiques de commercialisation :**

**Exercice de mise en situation (*conseil individuel*) au travers de cas fictifs type :**

- Cas n° 1 : Michel 55 ans, un hôtelier pas vraiment du métier.
- Cas n° 2 : Jean-louis 46 ans, un propriétaire de camping bien meilleur en bricolage que sur le web.
- Cas n° 3 : Martine 35 ans, une propriétaire de chambres d'hôtes sans contraintes financières.
- Cas n° 4 : Josette 65 ans, une propriétaire de 3 gîtes en milieu rural, très peu présente sur le web.

- Cas n° 5 : Antoine 37 ans, moniteur de Canoë-Kayak, à la cool et à l'ancienne.

**Quelles démarches mettre en œuvre en matière d'accompagnement ?**

- Moyens et méthodes possibles.
- Bonnes pratiques (illustrations - exemples).
- Facteurs clés de réussite.