AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



Hôtel : boostez votre chiffre d’affaires en optimisant vos réservations et votre taux de conversion

Lien : https://afrique-formation.com/formation/hotel-boostez-votre-chiffre-daffaires-en-optimisant-vos-reservations-et-votre-taux-de-conversion

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
TOU11

CATÉGORIE
Management et Gestion Hôtelière

Afrique Formation

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre les leviers de génération de chiffre d’affaires hôtelier
- Optimiser le parcours de réservation en ligne et hors ligne
- Améliorer la gestion des canaux de distribution
- Augmenter le taux de conversion des réservations
- Maîtriser les bases du revenue management hôtelier
- Développer les réservations directes
- Réduire la dépendance aux plateformes OTA
- Améliorer l’expérience client avant réservation
- Suivre et analyser les performances commerciales

POUR QUI ?

- Directeurs et managers d’hôtels
- Responsables réservation et réception
- Revenue managers
- Responsables commerciaux hôteliers
- Chargés de marketing hôtelier
- Propriétaires d’hôtels et maisons d’hôtes
- Chefs de réception
- Entrepreneurs du secteur touristique
- Toute personne impliquée dans la gestion des réservations hôtelières

Afrique Formation

AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



Programme détaillé

1 / Comprendre les enjeux de la réservation hôtelière

- Impact des réservations sur le chiffre d’affaires
- Parcours client hôtelier
- Sources de réservation (directes et OTA)

2 / Optimisation du parcours de réservation

- Simplification du processus de booking
- Expérience utilisateur sur site web
- Réduction des abandons de réservation

3 / Gestion efficace des canaux de distribution

- Booking.com, Expedia et autres OTA
- Réservations directes vs intermédiaires
- Channel management

4 / Techniques d’augmentation du taux de conversion

- Techniques de vente en ligne
- Offres et promotions attractives
- Urgence et rareté (yield management)

Afrique Formation

5 / Revenue management et tarification dynamique

- Ajustement des prix en temps réel
- Analyse de la demande
- Maximisation du revenu par chambre (RevPAR)

6 / Amélioration de la relation client avant réservation

- Réactivité aux demandes
- Chat en ligne et assistance
- Personnalisation de l’offre

7 / Suivi des performances et optimisation continue

- KPI hôteliers (taux d’occupation, RevPAR)
- Analyse des réservations
- Amélioration continue des performances

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Afrique Formation

Prochaines dates programmées

16 au 18 Déc. 2026	Présentiel - Casablanca
24 au 26 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
21 au 23 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
16 au 18 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
18 au 20 Août 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@afrique-formation.com
Web : https//www.afrique-formation.com

Afrique Formation — Tous droits réservés

Afrique Formation