

Manager et dynamiser la vente des offres hôtelières : boostez vos réservations et votre chiffre d’affaires

Lien : https://afrique-formation.com/formation/manager-et-dynamiser-la-vente-des-offres-hotelieres-boostez-vos-reservations-et-votre-chiffre-daffaires

DURÉE
4 jours (28h)

RÉFÉRENCE
TOU16

CATÉGORIE
Management et Gestion Hôtelière

Afrique Formation

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✔ Comprendre les enjeux commerciaux du secteur hôtelier
- ✔ Construire une stratégie de vente adaptée à son établissement
- ✔ Maîtriser les techniques de vente et de négociation hôtelières
- ✔ Développer les ventes additionnelles et les revenus annexes
- ✔ Optimiser la relation client et la fidélisation
- ✔ Exploiter les outils du marketing digital hôtelier
- ✔ Utiliser les principes du revenue management pour accroître la rentabilité
- ✔ Manager et motiver efficacement une équipe commerciale
- ✔ Analyser les indicateurs de performance et piloter les résultats
- ✔ Élaborer un plan d’action pour développer durablement les ventes

👥 POUR QUI ?

- ✔ Directeurs d’hôtel
- ✔ Responsables commerciaux hôteliers
- ✔ Chefs de réception
- ✔ Responsables hébergement
- ✔ Responsables réservation
- ✔ Revenue managers
- ✔ Responsables marketing hôtelier
- ✔ Gérants d’établissements touristiques
- ✔ Superviseurs et chefs d’équipe en hôtellerie
- ✔ Toute personne impliquée dans la vente et le développement commercial d’un établissement hôtelier

Afrique Formation

AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



Programme détaillé

1 / Comprendre le marché de l’hôtellerie et les attentes des clients

- Évolution du secteur hôtelier
- Tendances de consommation
- Analyse des besoins et comportements clients

2 / Construire une stratégie commerciale performante

- Définition des objectifs de vente
- Segmentation de la clientèle
- Positionnement des offres hôtelières

3 / Valoriser les produits et services de l’établissement

- Hébergement, restauration et services annexes
- Création d’offres attractives
- Argumentaire commercial efficace

4 / Techniques de vente appliquées à l’hôtellerie

- Accueil et découverte des besoins
- Vente additionnelle (upselling)
- Vente croisée (cross-selling)

Afrique Formation

5 / Gestion de la relation client

- Fidélisation de la clientèle
- Gestion des réclamations
- Amélioration de l’expérience client

6 / Marketing digital et distribution hôtelière

- Réseaux sociaux et e-réputation
- OTA et plateformes de réservation
- Campagnes promotionnelles en ligne

7 / Revenue Management et optimisation des revenus

- Gestion tarifaire
- Analyse de l’occupation
- Maximisation du chiffre d’affaires

8 / Management et animation des équipes de vente

- Motivation des collaborateurs
- Fixation des objectifs commerciaux
- Pilotage de la performance

9 / Suivi des indicateurs commerciaux

- Taux d’occupation
- RevPAR et ADR
- Analyse des résultats et actions correctives

10 / Élaboration d’un plan d’action commercial

- Définition des priorités
- Mise en œuvre des actions de développement

Afrique Formation

- Évaluation et amélioration continue

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

Prochaines dates programmées

19 au 22 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
16 au 19 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
11 au 14 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
06 au 09 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 10 Sep. 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

Afrique Formation — Tous droits réservés