

Négociation & Closing Commercial pour Directeurs de Vente Hôtelière

Lien : https://afrique-formation.com/formation/negociation-closing-commercial-pour-directeurs-de-vente-hoteliere

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
TOU37

CATÉGORIE
Management et Gestion Hôtelière

Afrique Formation

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Maîtriser les techniques avancées de négociation adaptées au secteur hôtelier.
- Développer une approche commerciale orientée valeur et rentabilité.
- Structurer efficacement un processus de vente hôtelier performant.
- Identifier les besoins clients et construire des propositions commerciales convaincantes.
- Améliorer les capacités de persuasion, d'influence et de gestion des objections.
- Maîtriser les techniques de closing permettant d'augmenter le taux de conversion.
- Développer et négocier des contrats avec les grands comptes, entreprises et partenaires touristiques.
- Optimiser la négociation tarifaire en intégrant les principes du revenue management.
- Exploiter les outils CRM et les indicateurs commerciaux pour piloter la performance.
- Développer une stratégie commerciale durable permettant d'accroître le chiffre d'affaires, la rentabilité et la fidélisation de la clientèle hôtelière.

POUR QUI ?

- Directeurs commerciaux d'hôtels et groupes hôteliers
- Directeurs des ventes et responsables commerciaux
- Responsables Revenue Management
- Responsables grands comptes (Key Account Managers)
- Responsables MICE et événements
- Directeurs d'hébergement et responsables opérations commerciales
- Responsables marketing hôtelier
- Responsables réservations et distribution
- Agents commerciaux d'établissements hôteliers
- Propriétaires et managers d'hôtels indépendants
- Responsables d'agences de voyages et tour-opérateurs
- Consultants en stratégie commerciale, hôtellerie et tourisme
- Toute personne souhaitant développer ses compétences en négociation, vente complexe et closing commercial dans l'industrie hôtelière.

Afrique Formation

AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



Programme détaillé

1 / FONDAMENTAUX DE LA VENTE COMMERCIALE HÔTELIÈRE

- Évolution du marché hôtelier et nouveaux comportements d'achat
- Rôle stratégique du directeur commercial hôtelier
- Processus complet de vente : prospection, qualification, négociation et fidélisation

2 / PSYCHOLOGIE DU CLIENT ET COMPORTEMENT D'ACHAT

- Comprendre les motivations des clients individuels et professionnels
- Techniques d'écoute active et découverte des besoins
- Identification des leviers émotionnels et rationnels de décision

3 / STRATÉGIES DE PROSPECTION ET DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Identification des marchés prioritaires (corporate, loisirs, MICE, groupes)
- Construction d'un portefeuille clients rentable
- Approches commerciales multicanales et social selling

4 / NÉGOCIATION COMMERCIALE AVANCÉE

- Préparation et structuration d'une négociation
- Techniques de persuasion et d'influence
- Gestion des objections, concessions et situations difficiles

Afrique Formation

5 / CLOSING COMMERCIAL ET FINALISATION DES VENTES

- Identifier les signaux d'achat et le moment du closing
- Techniques de conclusion adaptées au secteur hôtelier
- Transformation des opportunités en contrats signés

6 / VENTE B2B, GRANDS COMPTES ET PARTENARIATS

- Négociation avec entreprises, agences et tour-opérateurs
- Gestion des contrats corporate et accords commerciaux
- Développement des partenariats stratégiques

7 / REVENUE MANAGEMENT ET NÉGOCIATION TARIFAIRE

- Défendre la valeur plutôt que négocier uniquement le prix
- Optimisation des tarifs selon la demande
- Alignement entre stratégie commerciale et performance financière

8 / VENTE MICE, ÉVÉNEMENTS ET EXPÉRIENCES PREMIUM

- Commercialisation des offres séminaires et événements
- Négociation des packages groupes
- Création d'offres à forte valeur ajoutée

9 / OUTILS DIGITAUX ET PILOTAGE DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE

- CRM hôtelier et suivi du cycle de vente
- Tableaux de bord commerciaux et indicateurs KPI
- Automatisation du suivi client et reporting

10 / ÉTUDES DE CAS ET PLAN D'ACTION COMMERCIAL

- Analyse de négociations hôtelières complexes
- Simulation d'entretiens commerciaux et situations de closing

Afrique Formation

- Élaboration d'une stratégie commerciale pour augmenter les revenus et la fidélisation

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

23 au 27 Nov. 2026	Présentiel - Casablanca
15 au 19 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
12 au 16 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 11 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
02 au 06 Août 2027	Présentiel - Casablanca

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

Afrique Formation

Réservation & Renseignements

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

Afrique Formation — Tous droits réservés