

Concevoir un Plan d'Actions Commerciales efficace





Version 1.2 | 06.23

Pour gérer et piloter avec succès une structure d'hébergement tout au long de l'année, prendre des décisions et orientations stratégiques judicieuses, il est indispensable de développer une stratégie de distribution directe et indirecte et d'élaborer un véritable plan d'actions commerciales.

Objectifs :

1. Être en mesure de définir son marché, ses segmentations
2. Être capable d'élaborer et de formaliser un plan d'actions commerciales et de mener des opérations efficaces par marché.
3. Savoir piloter et mesurer les actions réalisées.

Bénéfices de la formation pour la structure et les apprenants :

- Montée en compétences commerciales  Rétention des équipes
- Identifier les priorités stratégiques  Actions ciblées → meilleur ROI
- Définir des KPI performance  Visualisation et suivi de la
- Suivi à J + 3 mois des plans d'action managérial  Implication des équipes et suivi



Propriétaires, gérants de structures d'hébergement, directeurs, équipe commerciale
6 pers. max



Prérequis

Profil commercial. Être en activité au sein de l'établissement
Expérience terrain d'1 an minimum




Durée/Tarif

Volume horaire de 14h répartis en 2 jours

Entretien préalable : 45mn avec le donneur d'ordre.

Tarif intra : 3 000€ HT hors frais de déplacements. Soit 500 €HT par personne.

 Un suivi en visio 3 mois après, durée 1h30 pour suivi mise en place plan d'action: OFFERT

Éligible aux financements OPCO
Tarif inter entreprises: sur devis

Programme :

Jour 1

- Enjeux et Définition du Plan d'Actions Commerciales
- Analyser son marché pour identifier les priorités stratégiques
- Analyse interne : Le portefeuille client et le portefeuille produit - Les couples clients/produits
- Les réseaux de distribution

Jour 2

- Analyse externe: Comprendre l'environnement dans lequel l'hôtel est situé
- Savoir se différencier de sa concurrence par l'étude SWOT
- Cibler les clients potentiels
- Concevoir son PAC
- **J + 3 mois** suivi en visio de la mise en place des actions individuelles et collectives

Modalités d'évaluation des acquis de la formation :

- Simulations
- Etudes de cas

Modalité d'évaluation de l'atteinte des objectifs de la formation :

- Réaction à chaud en fin de formation des participants
- Réaction à froid à J+2 mois
- Echanges avec le formateur et le donneur d'ordre

Un certificat de réalisation sera remis à chaque stagiaire à l'issue de la formation

Individualisation du parcours

Un entretien sera réalisé avec le responsable en amont de la formation. Lors de cet entretien seront évalués :

- L'adéquation entre les attentes du responsable et la formation
- Les besoins spécifiques du responsable et des collaborateurs

Les formateurs adapteront leur intervention en fonction des besoins.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Les besoins spécifiques des personnes en situation de handicap seront analysés et pris en charge dans la mesure du possible.

Formation en présentiel

sur le lieu de votre établissement ou hôtel du groupe

Formation en distanciel possible
Langue: Français et Anglais

Formatrice

Claire BERINGER
Responsable pédagogique
Adrien GUILLAUME