VENTE2- «COMMENT RESTER MAITRE DE VOTRE VENTE EN LIGNE TOUT EN TRAVAILLANT AVEC LES OTA ?»

Nul besoin de rappeler que les agences de voyages en ligne sont des acteurs incontournables dans votre commercialisation. Elles génèrent aujourd'hui une moyenne de 50 % des réservations sur Internet selon le type d'hébergement touristique. L'enjeu pour optimiser le remplissage de sa structure est d'identifier et exploiter les canaux de vente les plus efficaces selon les saisons et les clientèles. Cet atelier vous permettra de vous doter d'une méthode de travail pour mieux maîtriser votre vente en ligne et améliorer vos résultats commerciaux sans augmenter la dépendance que vous pourriez avoir avec l'un ou plusieurs de ces acteurs.

Public et pré-requis : **Partenaire : Mayenne Tourisme**

- Public : Tout prestataire de tourisme et loisirs en Pays-de-la-Loire (petite structure) souhaitant optimiser sa vente en ligne / priorité aux professionnels du tourisme de la Mayenne
- Pré-requis : Avoir un minimum de notion autour du webmarketing touristique / Avoir un site web et des projets de développement

Durée : 1 journée (7 h) en formation présentielle

Date et lieu :
Jeudi 10 Décembre 2020 – 9h-12h30 / 14h00-17h30
Mayenne Tourisme - 84 avenue Robert Buron – 53000 LAVAL

Formateur : Jérôme FORGET – CoManaging

Effectif maximum : 12 participants

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, vous serez capables de :

- Formaliser vos objectifs commerciaux
- Identifier les canaux de distribution adaptés à votre structure selon les saisons et les clientèles
- Identifier les facteurs clés de succès et les actions à mener pour travailler efficacement avec les distributeurs en ligne (OTA)
- Concevoir un projet d'actions simples à mettre en œuvre pour optimiser votre distribution en 2021

Procédure d'onboarding (préparation de la formation)

Afin d'utiliser le temps de formation pour un **maximum d'échanges**, le replay du webinaire présenté par le formateur au printemps 2020 sur la commercialisation en ligne sera envoyé aux participants. Chacun sera invité à le regarder au préalable.
Un **questionnaire** sera également envoyé en amont pour commencer à analyser sa politique tarifaire.

L'Académie eTourisme

Programme détaillé

Matin

Partie N°1 : Les évolutions marquantes de la commercialisation en ligne des hébergements touristiques en 2020 « post Covid-19 »

- Rappel des enjeux
- Les OTAs face à la crise de la Covid-19
- Le bilan des forces en présence après l'été 2020
- Une opportunité accrue pour davantage de direct

Atelier : Jeu de questions/réponses avec le formateur qui fait participer les apprenant(e)s afin de les sensibiliser

Partie N°2 : Les forces et les faiblesses de chaque acteur (volet ½)

- Pour les hébergements :
  - Les leaders incontestés : Booking, Expedia et Airbnb
  - Le challenger qui monte : LeBonCoin
  - Le label qui fait de la resistance : Gites de France
  - Les « hauts-de-gamme » : Mr Mrs Smith, I Escape, Welcome Beyond, etc

L'objectif à travers cette séance sera également de transmettre aux participants les méthodes d'une collaboration optimale avec chaque acteur afin de maximiser son impact tout en limitant la dépendance générée.

Ateliers :
Jeu de questions/réponses avec le formateur qui fait participer les apprenant(e)s afin de les sensibiliser
Navigation sur l'interface « voyageur » et « exploitant » (si possible en fonction des codes d'accès disponibles)

Bref temps d'échange prévu pour faciliter les questions/réponses ainsi que la mémoration avant la pause déjeuner

APRES-MIDI

Partie N°3 : Les forces et les faiblesses de chaque acteur (volet 2/2)

- Pour les activités de loisirs : Viator, GetYourGuide et les autres
- Pour les campings : Campings.com, Campingandco et La France du Nord au Sud
- Les meta-search: Tripconnect, Trivago, Google Hotel Ads

L'objectif à travers cette séance sera également de transmettre aux participants les méthodes d'une collaboration optimale avec chaque acteur afin de maximiser son impact tout en limitant la dépendance générée.

Ateliers :
Jeu de questions/réponses avec le formateur qui fait participer les apprenant(e)s afin de les sensibiliser
Navigation sur l'interface « voyageur » et « exploitant » (si possible en fonction des codes d'accès disponibles)

Partie N°4 : A vous de choisir puis d'agir !

- Définir ou redéfinir son choix parmi les agences de voyages en ligne étudiées
- Établir les objectifs commerciaux de sa politique de distribution en ligne
- Lister les axes d'amélioration pour chaque plateforme
- Travailler son retro-planning des actions à mettre en place

Ateliers :
Temps de travail individuel pour définir sa politique de distribution, établir ses objectifs commerciaux, lister ses points d'amélioration par plateforme puis conclure par la rédaction de son retro-planning à suivre pour attaquer la saison 2021

Bilan de la formation et évaluation des acquis

- Jeu de questions/réponses
- Les points clefs à retenir

- Tour de table à chaud

Méthodes et moyens pédagogiques

- Méthodes
  - Informative : Apport d'informations et de méthodes illustrées (bonnes pratiques), et d'outils pour travailler son référencement
  - Active et participative : ateliers pratiques pour s'approprier les techniques et outils, échanges d'expériences
- Moyens
  - Un questionnaire et le replay du webinaire sur la commercialisation en ligne seront envoyés préalablement
  - Support de présentation
  - Ateliers pratiques
  - Tout autre support parcouru pendant la session de formation (Ex : matrice comparative des agences de voyages en ligne, retro-planning commercial, etc)
- Moyens matériels
  - 1 vidéoprojecteur + Paper board pour le formateur (ordinateur fourni par le formateur)
  - 1 connexion wifi de qualité pour le formateur et les 12 participants

Mise à disposition de supports pédagogiques

- Trames de travail
- Support de cours au format PDF envoyé après la formation avec des liens et ressources complémentaires

Matériel recommandé

- Venir avec son ordinateur portable et son smartphone
- Apporter ses codes d'accès habituels

Évaluation des acquis

Une évaluation en 2 parties

- Un tableau d'auto-évaluation rempli par le participant
- Un tableau d'évaluation des acquis par objectif pédagogique rempli par le formateur en fin de session avec le participant, au vu des ateliers pratiques réalisés et de l'auto-évaluation du participant.

Évaluation de la satisfaction

Un questionnaire à chaud à remplir en ligne par le participant à la fin de la session (questionnaire obligatoire).

SAV à 6 mois

Un questionnaire sur l'impact de la formation auprès des participants et de leur entreprise sera réalisé via un questionnaire en ligne.

Contact : contact@academie-etourisme-paysdelaloire.fr / CoManaging - 06 86 90 96 51
http://academie-etourisme-paysdelaloire.fr

Les mesures de précautions sanitaires en vigueur au moment de la formation seront observées.