

Il est devenu extrêmement difficile de définir sa stratégie tarifaire et vous devez vous poser un grand nombre de questions.

En effet, dans un contexte où la concurrence est omniprésente, où le voyageur est un internaute comparateur sur-informé et où la crise sanitaire du Coronavirus ajoute un fort degré d'incertitude, votre capacité à lui transmettre le bon prix au bon moment influera plus que jamais sur votre succès commercial et marketing. Cet atelier a pour objectif de vous aider à vous poser les bonnes questions et vous donnera les clés pour élaborer une politique tarifaire efficace et performante pour votre activité.

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

- Public : Tout prestataire de tourisme et loisirs en Pays-de-la-Loire (petite structure) souhaitant optimiser ses résultats par une meilleure conception et gestion de sa politique tarifaire.
- Pré-requis : Avoir un minimum de notion autour du webmarketing touristique / Avoir un site web et des projets de développement

**Durée : 9 h de formation :**

- 1 journée de 7 heures en formation présentielle (avec un petit questionnaire préalable pour commencer à analyser son référencement naturel)
- 1 visioconférence collective de suivi de 2 h le vendredi 12 février 2021.

**Date et lieu :**

Mardi 2 février 2021 – 9h-12h30 / 14h00-17h30

Anjou Tourisme - 48B Boulevard du Maréchal Foch - 49000 Angers

**Formateur : Jérôme FORGET – CoManaging****Effectif maximum : 10 participants****Objectifs pédagogiques :**

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

- Comprendre les points clés de la définition et gestion d'une politique tarifaire
- Définir vos objectifs opérationnels
- Analyser votre tarification actuelle : ses points forts et faibles
- Identifier les méthodes & actions simples à mettre en œuvre pour optimiser votre tarification et concevoir votre grille tarifaire 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.

Programme détaillé

MATIN

- Présentation du déroulé de la journée de formation
- Ice-Breaker de type :
- Explorateur, acheteur, vacancier, prisonnier afin de clarifier l'état d'esprit du groupe
- Photolangage : chacun choisira une image en lien avec son état d'esprit avant le début de la formation

Partie N°1 : Les grands principes d'une stratégie tarifaire dynamique

- Histoire du Yield
- Les bienfaits et les limites
- Les prestataires touristiques face à leurs tarifs
- L'impact des crises sur les politiques tarifaires

*Analyse collective d'exemples hôteliers pour montrer l'impact fort de la tarification dynamique dans ce secteur.
Temps d'échanges entre les participants sur leurs expériences personnelles et professionnelles sur ce sujet*

Partie N°2 : Connaître les 4 méthodes pour fixer ses prix

- Explications des 4 méthodes à utiliser conjointement :
- Coût de revient (présentation d'une grille Excel pour calculer son prix de revient)
- Concurrence
- En fonction de son produit
- Prix psychologique

Atelier : Formation de deux groupes qui utiliseront chacun 2 techniques de fixation de tarifs. Un cas d'étude sera présenté par le formateur (type d'offres, capacité d'accueil, positionnement marketing, services proposés, etc.) et chaque groupe proposera une grille tarifaire.

Temps de debrief sur les résultats de chaque groupe et les éléments à retenir

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

APRES-MIDI

Partie N°3 : Mettre en place une politique tarifaire simple ou dynamique

- Établir ses différents niveaux d'activité
- *Un travail collectif afin d'étudier les niveaux d'activités pratiqués par chacun pourra être réalisé.*
- Dévoiler un site Internet attractif intégrant un moteur de réservation
- Définir sa grille tarifaire et ses conditions de réservation
- Savoir travailler avec les agences de voyage en ligne

Atelier : Création de groupe sur un des sujets suivants afin d'échanger puis de travailler sur leurs propres structures en collaboration :

- *Construire et formaliser ma grille tarifaire pour 2021 en direct et via les OTAs*
- *Rédiger mes conditions générales de ventes*

Bilan de la formation et évaluation des acquis

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

VISIOCONFERENCE DE SUIVI

- Présentation par chaque participant des actions réalisées et des difficultés rencontrées
- Echanges : questions / réponses avec le formateur
- Apport de solutions complémentaires
- Bilan final de la formation

Evaluation finale des acquis par le formateur.

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 : trame Excel d'une stratégie tarifaire, outil comparatif de la concurrence, 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.