



ÉLABORATION ET DÉPLOIEMENT D'UNE STRATÉGIE COMMERCIALE ET COMMUNICATION D'UN SERVICE HÔTELIER OU DE RESTAURATION (MARKETING OPÉRATIONNEL)

CONTENU DE LA FORMATION

- Marketing opérationnel dans le but de mettre en place des événements promotionnels
- Être responsable de l'accueil et de la relation commerciale interne pour optimiser la satisfaction client
- Gérer les contacts commerciaux directs dans le but d'analyser la segmentation clientèle.
- Animer commercialement et promotionnellement son département hébergement et/ou restauration pour utiliser les outils marketing
- Vérifier les supports commerciaux (cartes, brochures, devis...) pour contrôler leur contenu



OBJECTIF DE LA FORMATION

1. Maîtriser les caractéristiques de l'offre de service
2. Commercialiser l'offre de service

- Répondre aux critiques en ligne afin de maîtriser son E-réputation
- Proposer des actions commerciales innovantes pour dynamiser les ventes
- Utiliser le Yield management et calculer les tarifs différenciés pour optimiser la fréquentation de l'établissement
- Élaborer les cartes de restauration et les menus (selon le principe d'OMNÈS et autres) afin d'éviter des erreurs de conception
- Développer une communication extranet pour dynamiser la promotion de l'entreprise et de ses produits.



CATALYSE
CENTRE DE FORMATION



C.F.A. by CATALYSE