

PROPOSER UNE POLITIQUE TARIFAIRE ADAPTÉE

La conception d'une politique tarifaire constitue un exercice complexe en ce qu'il requiert une réflexion approfondie portant sur plusieurs facteurs internes (coûts de produits...) et externes (concurrence, valeur perçue des clients...). De la définition d'une politique tarifaire adaptée dépend en partie la pérennité et le développement de l'entreprise

Durée: 7.00 heures (1.00 jours)

Profils des stagiaires

- Gérants, responsables commerciaux, marketing d'établissements de tourisme ou destinations.

Prérequis

- Aucun

Prérequis

Prise en charge possible jusqu'à 100% en fonction de votre profil.

Tarif pour la formation à distance par bénéficiaire : 240€ Net de taxe

Objectifs pédagogiques

- Définir et mettre en œuvre sa politique tarifaire au regard de ses objectifs
- Savoir réaliser un état des lieux de sa politique tarifaire
- Pouvoir identifier ses objectifs opérationnels
- Assimiler les méthodes permettant l'optimisation de la politique tarifaire

Contenu de la formation

- Définir ses objectifs
 - Gagner plus : quand et comment
 - Vendre plus : quand et comment
- Connaître et identifier ses clientèles
 - Le mix produit/marché et les tendances d'achat
 - Faut-il étudier la concurrence ?
 - Identifier les composantes clés qui créent des stimuli sur les prix
 - Comprendre la notion de valeur et sortir de ses propres valeurs
 - Raisonner psycho-sociologiquement son offre et ses prix
- Construire sa gamme tarifaire tout en maîtrisant le Yield Management
 - Définitions / Quand et pourquoi le pratiquer
 - L'impact des distributeurs, et les agences de voyage en ligne
 - Les promos
 - La modulation tarifaire anticipée : remise, baisse ou augmentation
- Créer sa grille tarifaire à l'aide de méthodes et de modèles
 - Méthode d'analyse de ses prix
 - Constituer sa grille et ses règles de tarification

Organisation de la formation

LOGITOURISME

11 place de l'Hôtel de Ville

39000 LONS-LE-SAUNIER

Email: formation@logitourisme.com

Tel: 03 63 67 21 11



Equipe pédagogique

David, spécialisés dans le marketing, le tourisme et l'e-tourisme vous accompagne sur cette formation

Moyens pédagogiques et techniques

- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.