



Proposer une politique tarifaire adaptée

David BLANCHARD

Programme

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

Méthodes pédagogiques

- Méthodes démonstratives
- Méthodes interrogatives
- Méthodes expérimentales (Étude de cas adaptée au profil des participants – exercices pratiques)
- Apprentissage par résolution de problèmes
- Exercices et de réflexions sur la notion de valeur
- Analyse des tarifs pratiqués

Évaluation

- Analyse du projet individuel
- Modèle de grille de tarification fournie