



COMMERCIAL : GERER SA BASE DE DONNEES

Objectifs

Améliorer au quotidien la gestion de l'établissement et le travail des équipes
Mettre en place d'une politique de ventes, marketing et yield

Programme



La réception :

Les réservations : Individuelles-Groupes
Le cardex client
Les check in – check out
Les différents Chanel Manager

Gestion des tarifs et compréhension et mise en place de la grille tarifaire :

Les saisons
Les différents tarifs
Les concurrents
La vente et marketing

Commercial :

Segmentations
Comment gérer sa base de données
Créer des événements selon les segmentations
Créer des événements selon les classes tarifaires

Public

Responsable et/ou chef d'entreprise, réceptionniste, chef de réception, service réservations pour

- Hôtels
- Restaurants

Durée et Tarifs

2 jours.
Tarifs et devis sur demande
Stage Inter-entreprises :
Mini groupes de 5 à 12 personnes constitués de stagiaires issus d'entreprises similaires ayant les mêmes objectifs

Stage Intra-entreprise :
A partir de 2 personnes, entièrement dédié aux objectifs de l'entreprise