



ECSEDI - ISALT
ACADEMY
Assistant de direction
Management du Tourisme et des Loisirs



Comment innover dans ma politique de tarification et de commercialisation

Objectifs :

Ce programme de 4 sessions est conçu pour répondre à la question :
Comment maintenir son activité dans le contexte actuel et singulièrement dans le secteur hôtelier : une politique tarifaire innovante en tenant compte de la concurrence, de la demande, de la saisonnalité, des taux de commission (en cas de vente par des intermédiaires) ... Il s'agit donc aussi de réfléchir au positionnement du produit et bien entendu à sa commercialisation.

A qui s'adresse ce programme :

Ce programme de 4 sessions est conçu pour les hébergeurs mais aussi responsables marketing d'attractions touristiques

Ce que vous apprendrez :

En bref :

- découvrir une méthodologie pour rendre innovante sa politique tarifaire
- réfléchir et agir sur sa politique tarifaire et sa politique de commercialisation

PROGRAMME

Ce cours sera donné en utilisant une combinaison d'instructions formelles, d'exercices pratiques et interactifs et d'études de cas utilisés pour renforcer les concepts enseignés dans chacune des sections du cours.

1ère Session Soirée du 15 novembre

- Le yield & le revenu management. Pour qui, pourquoi ? Comment définir un bon tarif.

2ème Session Soirée du 22 novembre

- Le content marketing, les réseaux sociaux et adopter une communication pro-active

3ème Session Soirée du 29 novembre

- Les canaux de distribution, la concurrence et une tarification créa-fficace

4ème Session Soirée du 13 décembre

- Présentation des exercices pratiques et Q&A

Intervenant

Arnaud Dothée

Parcours

Depuis près de 10 ans, je prends plaisir à proposer à une clientèle internationale différents services et produits. De Barcelone avec un apprentissage du " hard selling ", en passant par New York et le Luxembourg pour découvrir les formations interculturelles, j'ai plus récemment occupé le poste de directeur des ventes au Radisson Blu Balmoral Hotel à Spa et découvert l'univers du tourisme. Gestion d'équipes, maximisation des revenus et organisation des séminaires ont rythmé mon quotidien pendant plus de 4 années.



Aujourd'hui

Le monde évolue très vite et il est important pour moi d'être constamment en contact avec le " terrain ". Aujourd'hui, au sein de la jeune start up Weventures spécialisée dans l'organisation de team events, je m'occupe du développement de la société au niveau organisationnel, structurel et commercial. Je partage mon temps entre l'univers des événements et ma passion de la formation avec comme leitmotiv: Etre créatif, c'est bien... Etre créatif et efficace, c'est mieux !

J'aime...

Sportif depuis mon plus jeune âge, je mets un point d'honneur à me libérer le corps et l'esprit. Tennis, squash et musculation me font suer plusieurs heures par semaine. J'apprécie également passer du temps avec mes amis autour d'un verre ou d'un bon morceau de viande.

Modalités pratiques

Le projet est donc de proposer ces 4 sessions (2h30 par session) le mercredi de 18h à 20h30

Quand ? les 15/11, 22/11, 29/11 et 13/12

Où ? ECSEDI ISALT ACADEMY, avenue d'Auderghem 77 à 1040 Bruxelles (Etterbeek)

Inscription au cycle complet à adresser à philippe.hacken@galilee.be

Droits d'inscription au cycle : 125 € à verser sur le compte ECSEDI-ISALT
N° BE83 7320 3026 0415 avec la communication « Formation Politique tarifaire ».