



DEVELOPPER SON CA EN HÔTELLERIE RESTAURATION

En route vers la promotion des ventes !



PROCESS & CO
FORMATION
Audit Conseil Accompagnement

PUBLIC CONCERNE :

Responsable commercial, assistants, dirigeants d'un hôtel restaurant qui souhaitent des clés pour doper leurs ventes.

OBJECTIF PRINCIPAL DE LA FORMATION :

Acquérir les outils nécessaires au développement des ventes.

OBJECTIFS SPECIFIQUES :

- A l'issue d'un diagnostic de votre situation, définir les cibles de clientèle visées
- Définir un plan d'actions commerciales: fidélisation, communication hors réseaux sociaux et internet, prospection de nouveaux clients
- Evaluer les résultats et réajuster sa stratégie commerciale au besoin

PRE-REQUIS : Etre en charge du développement commercial d'un hôtel ou d'un restaurant

PROGRAMME :

1 / Le diagnostic SWOT

- audit interne et externe de votre établissement: quelle(s) prestation(s), quel(s) produit(s), pour quel(s) client(s) ?
- évaluation des possibles

2 / Les actions commerciales à mettre en place

- la fidélisation client
- la communication en dehors d'internet
- la prospection

3 / Le plan d'actions commerciales

- planning, actions, budget, ressources

3 / L'analyse des résultats

- les outils d'analyse, les ratios
- l'amélioration continue



DEVELOPPER SON CA EN HÔTELLERIE RESTAURATION

En route vers la promotion des ventes !



PROCESS & CO
FORMATION
Audit Conseil Accompagnement

METHODES PEDAGOGIQUES :

Nos formations s'appuient essentiellement sur des **méthodes pédagogiques actives** : chaque domaine de compétences abordé est mis en pratique par des exercices, spécifiquement sur le thème du développement commercial, chaque participant travaille sur son entreprise de manière à repartir avec des outils à mettre en place immédiatement après la formation.

Les **échanges** et la **communication**, source d'enrichissements et de dynamique de groupe sont favorisés. Un **document de synthèse est prévu pour chaque participant**.

MÉTHODES D'ÉVALUATION :

L'évaluation portera sur les outils créés (plan d'actions commerciales)

Une **attestation de fin de formation** indiquant les connaissances et compétences acquises sera remis à chaque participant, sous forme de **portefeuille de compétences**.

MODALITÉS :

2 jours en présentiel, en inter ou intra entreprises, de 2 à 8 participants.

Possibilité d'adapter les horaires de cette formation pratico pratique selon les disponibilités de chacun.

Possibilité d'un accompagnement au développement commercial.

LIEUX : Paris, Lyon, Toulouse, Foix, Nantes, Strasbourg

COUT : Nous consulter

FORMATRICE : Stella CAPDEVIELLE ZAFRA - PROCESS & CO FORMATION

INSCRIPTIONS : contact@accueil-quatre-etoiles.fr ou 06.75.31.82.48