Elaborer la stratégie commerciale opérationnelle d'un établissement THR

PROGRAMME

Module extrait du cycle diplômant Responsable d'exploitation Tourisme Hôtellerie Restauration
Jour 1
Analyse de l'activité et du Mix-Marketing
- Sa clientèle
- Son produit
- Son positionnement

Jour 2
Les axes de développement potentiels
- Les cibles primaires
- Les cibles secondaires
- Les thématiques à valoriser
- Personnalisation de l'offre : marketing one to one

Jour 3
La stratégie commerciale
- Définition des grandes orientations stratégiques
- Hiérarchisation des décisions stratégiques (organisation, investissement...)
- Choix et planification des actions

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Définir sa cible de clientèle
Définir ses axes de développement potentiels
Définir sa stratégie

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

-
Pédagogie interactive impliquant largement chaque participant :
-
Adaptation des apports théoriques à l'expérience et aux besoins de chaque participant

-

Théorie - Cas pratiques - Mises en situation

LES +

Formation opérationnelle

19, avenue Marx Dormoy
63000 CLERMONT FERRAND
04 73 34 14 27
www.bonjour-world.com

SAS au capital de 40 000€ - RCS : 433 580 859 Clermont-Ferrand
N° SIRET : 433 580 859 00026 – Code APE : 8559 A
N° intracommunautaire : FR 40433580859 – N° de formation 83630345463