

PROGRAMME DE FORMATION

Décrypter les tendances de la commercialisation en ligne
pour optimiser votre stratégie et atteindre vos objectifs
de vente

Objectifs de la formation

- Décrypter les grandes tendances du marché et les comportements des clientèles (savoir)
- Identifier les canaux les plus performants selon son positionnement (savoir-faire)
- Adapter sa stratégie de commercialisation pour renforcer cohérence et performance (savoir-faire)
- Développer une posture proactive face aux évolutions du digital et à la diversité des acteurs (savoir-être)

Programme

La commercialisation en ligne peut sembler, pour les plus aguerris, un terrain maîtrisé où ils s'adaptent sans cesse aux évolutions. Pour d'autres, elle reste une jungle dominée par quelques grands opérateurs, synonyme de dépendance et de perte de marge.

Pour en finir avec les choix de canaux faits par habitude ou la reproduction des modèles des concurrents, les participants apprendront au cours de cet événement thématique à décrypter les grandes tendances à partir de chiffres clés et d'analyses du secteur. Ils comprendront l'évolution des comportements d'achat, le rôle des principaux acteurs (OTAs, plateformes, comparateurs) et sauront identifier les canaux les plus performants selon leur positionnement. Enfin, ils découvriront des leviers concrets pour diversifier leurs canaux de distribution, optimiser leurs ventes directes et construire une stratégie digitale plus cohérente et performante.

Conférence inspirante : donner les clés de lecture et un socle commun

- Introduction : Présentation du thème et des enjeux de la commercialisation en ligne dans le tourisme. Objectifs pédagogiques de la ½ journée
- Les grandes tendances : Chiffres clés du secteur, évolution des comportements d'achat en ligne et impact des nouvelles attentes des clientèles
- Les acteurs de la distribution digitale

World Café : favoriser les échanges d'expériences et la mise en pratique

Organisation en 3 tables thématiques avec une restitution collective finale.

- Table 1 : Anticiper les évolutions du marché

- Quelles tendances digitales vont le plus impacter vos clientèles dans les 2-3 ans ?
- Comment préparer votre offre pour rester en phase avec ces évolutions ?

- Table 2 : Faire des choix éclairés parmi les acteurs

- Quels critères privilégier pour sélectionner vos partenaires (OTAs, plateformes, comparateurs) ?
- Comment évaluer si un acteur est réellement aligné avec vos objectifs et vos valeurs ?

- Table 3 : Construire une stratégie de distribution cohérente

- Comment répartir intelligemment vos efforts entre canaux directs et indirects ?
- Quelles actions concrètes mettre en place pour améliorer vos ventes directes et préserver vos marges ?

- Restitution collective

Méthodes et supports

Méthodes d'animation



Auvergne
Rhône-Alpes
Tourisme



Auvergne Rhône-Alpes Tourisme_Trajectoires Tourisme : 11 B, Quai Perrache, 69002, LYON
/ Tél. : 04 81 13 28 32 / contact@trajectoires-tourisme.com
Siret n° 824 433 866 000 46 - Code NAF 94.99Z - Activité enregistrée sous le n° 84 691 487
469 auprès du préfet de la région Auvergne-Rhône-Alpes. Cet enregistrement ne vaut pas
agrément de l'Etat

- Conférence inspirante : poser un socle commun de connaissances, illustrer les grandes tendances de la commercialisation en ligne et stimuler la réflexion grâce à des exemples concrets.
- World café : organiser des échanges en sous-groupes tournants pour favoriser le partage d'expériences entre pairs et la co-construction de pistes d'action adaptées aux réalités de chacun.

Supports et livrables :

- Support d'animation : présentation projetée et trame des séquences pour guider le déroulé.
- Productions collectives : synthèse des échanges du World Café (idées, pistes d'action, bonnes pratiques) réalisée en séance et enrichie de l'expertise de l'animatrice.
- Sélection de ressources et liens utiles pour approfondir la mise en œuvre (outils, références sectorielles).

Public

Professionnels du secteur touristique (hébergeurs, prestataires d'activités, responsables commerciaux et marketing, offices de tourisme) souhaitant optimiser leur stratégie de distribution digitale.

Prérequis

Pas de pré-requis

Informations complémentaires

Cet évènement thématique est animé par une experte dans le domaine de l'hébergement touristique, du développement commercial, de la stratégie marketing et de l'intelligence collective.

Modalités d'évaluation (Pré-Formation)

Non concerné

Modalités d'évaluation (Post-Formation)

Indicateurs de résultat (Post-Evaluation)

Durée

0.50 jour(s)

3:30 heures