

PROGRAMME DE FORMATION

Comment définir habilement vos tarifs ? Adoptez les bons réflexes !

Objectifs de la formation

- Comprendre les principes d'une stratégie tarifaire efficace et les erreurs à éviter
- Évaluer la valeur perçue de son offre pour construire une grille cohérente et attractive
- Maîtriser les méthodes d'ajustement tarifaire en fonction de la demande et de la saisonnalité
- Adapter sa politique de prix pour renforcer compétitivité et performance commerciale

Programme

Pour en finir avec les tarifs fixés au hasard, les grilles copiées sur les concurrents ou les prix figés depuis des années sans lien avec la réalité du marché... Les participants apprendront à définir une stratégie tarifaire claire, alignée sur la valeur de leurs offres et sur les attentes de leur clientèle. Ils découvriront comment ajuster leurs prix de manière dynamique en fonction de la demande et de la saisonnalité, identifier les leviers qui influencent leur compétitivité et transformer leur politique tarifaire en un véritable outil de performance. L'ambition de cet événement thématique est d'aider les participants à reprendre la maîtrise de leur tarification afin d'optimiser leurs revenus tout en renforçant l'attractivité et la rentabilité de leur établissement.

Conférence inspirante (60 min) : 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 fondamentaux
 - Ce qu'est (et n'est pas) une stratégie tarifaire.
 - Les erreurs classiques à éviter : prix figés, alignement concurrentiel, manque de cohérence avec la valeur perçue...
- La valeur perçue et la cohérence tarifaire
 - Comment la clientèle perçoit la valeur ?
- Ajuster ses prix intelligemment

World Café (115 min) : favoriser les échanges d'expériences et la mise en pratique

Organisation en 3 tables thématiques, rotation toutes les 20 min + restitution collective (15 min).

- Table 1 : Comprendre et éviter les pièges
- Table 2 : Construire la valeur
- Table 3 : Ajuster et optimiser
- Restitution collective

Méthodes et supports

- Conférence inspirante
- World café
- 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.



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

- Sélection de ressources et liens utiles pour approfondir la mise en œuvre (outils, références sectorielles).

Public

Professionnels du secteur touristique (hébergeurs, gestionnaires d'activités, responsables commerciaux ou marketing) souhaitant optimiser leur stratégie tarifaire.

Prérequis

Pas de pré-requis.

Informations complémentaires

Cet évènement thématique est animé par Marie DUPRAZ, formatrice 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)

Modalités d'évaluation (Post-Formation)

Indicateurs de résultat (Post-Evaluation)

Durée

0.50 jour(s)
3:30 heures

