



Stratégies Numériques Avancées pour un Plan d'Action Commercial & Opérationnel Performant

À l'issue de la formation, les participants sauront mettre en place un plan d'action commercial et opérationnel efficace, en intégrant de manière concrète les outils numériques, tels que l'IA (Intelligence Artificielle), pour optimiser la gestion des équipes et des activités de leur établissement.

CONTENU DU PROGRAMME

PUBLICS

- Directrice Hébergement
- Responsable commercial
- Responsable Marketing & communication
- Responsable Restauration

PRÉ-REQUIS

- Aucun

DUREE

- 2 jours (intra ou inter) 14 heures
- Lieu : 66720 BELESTA

NOMBRE DE PARTICIPANTS

- 2 à 6 maximum

LE FORMATEUR : Alexandre BACHELIER

- Professionnel de l'Hôtellerie et restauration
- Expertise en Commercialisation & Stratégie Hôtellerie & Restauration
- Expertise en accompagnement opérationnel

TARIF NET

- 850 € par jour / groupe

MOYENS ET PEDAGOGIE

- Présentation des concepts, démonstrations pratiques et cas d'études par un formateur-consultant spécialisé en transition digitale pour les hôtels et restaurants.
- Ateliers interactifs mettant en œuvre les outils numériques dans des scénarios réels.
- Exercices pratiques d'utilisation des outils numériques et de l'IA dans un contexte commercial et opérationnel.
- Remise d'un questionnaire de connaissance/plan d'action intégrant des aspects pratiques et opérationnels avec l'IA à la fin de la formation.

1. Structure & Ingénierie du Plan d'Action dans l'Ère Numérique :

- Comprendre la dynamique numérique et son impact sur le plan d'action
- Utilisation de l'IA pour optimiser la planification stratégique

2. Plan d'Action Opérationnel Numérique avec l'IA :

- Gestion quotidienne et rentabilité avec des outils numériques avancés
- Intégration de l'IA pour le pilotage de l'hébergement, de la restauration, de la RH, de la réception, et des autres services

3. Plan d'Action Commercial Numérique avec l'IA :

- Définir un public-cible et positionnement en utilisant des données intelligentes grâce à l'IA
- Élaboration d'un plan d'action mesurable avec l'intégration de l'IA
- Stratégie de médias sociaux optimisée par l'IA
- Segmenter les clients en utilisant des algorithmes intelligents
- Optimisation des relations avec les distributeurs grâce à l'IA

4. Implémentation Concrète des Outils Numériques :

- Utilisation des chatbots et des assistants virtuels pour améliorer l'expérience client
- Intégration des plateformes de gestion opérationnelle numériques avec des fonctionnalités avancées
- Analyse des données en temps réel pour ajuster les actions commerciales et opérationnelles