

FORMATIONS HCR

Proximité et disponibilité
Notre équipe intervient partout en France

Pour rendre facile votre accès à la formation, échangeons !

☎ 03 21 01 36 12

✉ contact@essentielformation.com

ESSENTIEL
DEPUIS
2002
FORMATION

Découvrir les leviers pour
augmenter la fréquentation de
votre hôtel et fidéliser vos clients

• Depuis 2002

Spécialiste à 100% de la formation
dans les métiers HCR

- Plus de 3400 clients actuels
+ de 8765 participants
+ de 72655 heures de formations

★★★★★ En 2023
95,37 % de satisfaction

- **Et en bonus,**
Gagnez du temps
Confiez-nous l'administratif !

AKTO

Référencé sur les actions
de branches

DEVELOPPER LE CHIFFRE D'AFFAIRES DE SON HOTEL

2 jours, soit 14 heures

Toujours proche de vous OU chez vous !

Vous souhaitez un financement ?

Pour connaître votre éligibilité, contactez-nous !



Public

Salariés et dirigeants des entreprises
du secteur Hôtel, Café et Restaurant.

Nos formations sont ouvertes à toutes et à tous. Si vous êtes en situation de handicap ou dans une situation nécessitant une adaptation, consultez-nous.



Prestataire formateur

Experts, hommes et femmes de terrain,
en parfaite adéquation avec votre réalité
professionnelle

Retrouvez vos programmes sur : www.essentielformation.com/programmes-HCR

“

**Comment avons-nous pu nous passer de ces
connaissances... 6 mois de gagnés dans nos pratiques !**

”





NIVEAU DE CONNAISSANCES PRÉALABLES REQUIS

Aucun pré requis n'est nécessaire pour suivre cette formation

Un document intitulé « attentes individuelles » est envoyé à l'attention du prescripteur et transmis au bénéficiaire. Ce document complété par le bénéficiaire est à nous retourner par mail avant le début de la formation.

L'objectif est de nous assurer du positionnement du bénéficiaire et ainsi vérifier que ses attentes sont en adéquation avec le programme de la formation souhaitée.



MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ÉVALUATION

L'action de formation se déroulera en **visioconférence** ou en **présentiel** (en fonction du thème et du choix des bénéficiaires).

- Pour les personnes suivant la formation en visioconférence, elles pourront se connecter via l'outil ZOOM et rejoindre le groupe à partir de la convocation qu'elles auront préalablement reçue par courriel comportant les références de la session de formation. Cette convocation sera accompagnée du programme pédagogique.
- La formation en présentiel se déroulera dans une salle équipée d'un paperboard, et si nécessaire d'un vidéoprojecteur, afin de pouvoir aisément garantir un bon déroulement de la formation du point de vue pédagogique et technique. Le prestataire formateur remettra dès l'ouverture de la journée le support pédagogique qui permettra à chaque bénéficiaire de suivre le déroulement de l'action de formation.

Une feuille d'émargement individuelle sera conjointement signée par le formateur prestataire et chaque bénéficiaire, pour chaque demi-journée de formation, permettant d'attester de l'exécution de l'action de formation.



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET OPÉRATIONNELS

- **Savoir communiquer** l'offre et réussir à conclure une vente
- **Perfectionner** les personnels en charge de l'accueil et du service des clients aux méthodes de commercialisation des prestations et autres produits annexes de l'établissement
- **Assurer** un service de qualité en toutes circonstances
- **Développer** la confiance en soi face aux clients
- **Acquérir** des techniques simples et efficaces pour mieux vendre
- **Savoir accueillir et gérer** un client
- **Amener** le participant à définir les données nécessaires pour concevoir un outil d'aide à la décision.
- **Amener** le participant à définir une tarification type et/ou flexible par segment.
- **Amener** le participant à fixer une stratégie de prix avec les différents outils d'aide à la décision (Indiv. & Grp).
- **Amener** le participant à analyser le comportement de chaque segment.
- **Amener** le participant à définir les leviers pour optimiser l'inventaire d'un hôtel.
- **Amener** le participant à définir les données nécessaires pour concevoir un outil d'aide à la décision.
- **Amener** le participant à évaluer les mécanismes de la distribution et choisir sa stratégie de distribution.
- **Amener** le participant à analyser les KPIs d'un hôtel pour déterminer les actions correctrices.





PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

1^{er} Jour

Etat des lieux de l'établissement

Théorie – Questions/Réponses

- Rôle du Réceptionniste
- Dresser un état des lieux de sa salle de réception
- Connaitre l'ensemble de ses prestations principales et annexes
- Suivre les évolutions du marché de l'hôtellerie et la restauration haut de gamme

Les clés de la communication

Théorie - Mise en situation

- La communication non verbale : la tenue, le regard, le sourire, les comportements et les bons gestes
- La communication verbale : accueillir, savoir écouter, renseigner, questionner, les expressions et les mots clefs
- Les attitudes et modes de communication qui suscitent la vente
- L'écoute, l'empathie : comment entrer dans le cadre de référence du client
- La directivité : diriger l'entretien et anticiper les questions des clients

2^{ème} Jour

La mise en place de procédures

Théorie

- Les prérequis : de la prise de réservation au départ : l'argumentaire, les phases clés, les informations indispensables, combien de catégories de chambres proposées, ...
- Le rôle clé de la Politique tarifaire. Le prix du jour, les consignes de ventes, la marge de négociation

L'entretien téléphonique

Mise en situation - Jeux de rôles

- L'accueil personnalisé
- L'écoute active
- Poser les bonnes questions
- Reformuler pour rassurer
- Prendre congé en laissant une bonne impression
- Le client de passage : consignes de ventes
- La vente de gammes supérieures : UPSELL
- La vente des prestations périphériques : CROSSSELLING



MOYENS D'ENCADREMENT

L'encadrement des bénéficiaires sera assuré par la direction d'ESSENTIEL et/ou par le prestataire formateur. Le bénéficiaire pourra de 9 h 30 à 17 h 30, du lundi au vendredi, contacter ESSENTIEL Formation, et plus précisément dès 8h30, Orlane Nicolas-Mercher pour toute question pédagogique :

 06 88 84 26 14  orlanemercher@essentielformation.com



MODALITÉS DE DÉROULEMENT

L'action de formation débutera par une présentation du formateur et de chacun des bénéficiaires afin de permettre une adaptation optimale du processus pédagogique prévu par le prestataire formateur au public présent. Elle se déroulera dans le respect du programme de formation qui aura été préalablement tenu à la disposition ou remis aux bénéficiaires, et ce, suivant une alternance d'exposés théoriques et de cas pratiques.

Le prestataire formateur veillera à ce que chaque bénéficiaire puisse poser ses questions afin de faciliter le transfert de connaissances. Un tchat sera mis à la disposition des bénéficiaires suivant la formation en visioconférence afin que ceux-ci puissent manifester leur volonté d'intervenir. La parole leur sera alors donnée.

« Toujours proche de vous OU chez vous ! »

Au 30 août 2024 : 96.33% des participants ont acquis 100 % des objectifs des formations.



SANCTION DE LA FORMATION

Afin de permettre d'évaluer les compétences acquises par chaque bénéficiaire, il sera demandé à chacun, à l'issue de la journée de formation, de se soumettre à une dizaine de questions.



ORGANISATIONS ET TARIFS

Horaires de formation : 14h : 8h45 – 12 h30 / 13h30 – 17 h15. Déduction faite des deux pauses de ¼ heure de 10 h 30 à 10 h 45 et de 15 h 30 à 15 h 45.

Formation en INTER (regroupant différentes entreprises)
300 euros nets de taxes par personne pour chaque journée de formation.

Formation en INTRA (Chez vous, rien que pour votre équipe)
pour un groupe entre 2 à 10 personnes. 1400 euros nets de taxes par jour par groupe.

Vous souhaitez un financement ?

Pour connaître votre éligibilité, contactez-nous !

Proximité et disponibilité.

Notre équipe intervient partout en France.

Pour rendre facile votre accès à la formation, échangeons !

 03 21 01 36 12

 contact@essentielformation.com

www.essentielformation.com

