

► **OBJECTIFS**

- Comprendre les acteurs du marché hôtelier et de l'hébergement au sens large
- Se poser les bonnes questions et faire les bons choix pour répondre aux attentes de son entreprise et de ses voyageurs

► **PROFIL STAGIAIRES**

- Gestionnaire et chargé de voyages
- Travel Manager
- Acheteur segment Hôtellerie
- Chargé Notes de Frais

► **PRE REQUIS**

Aucun

► **DUREE**

1 jour (1 x 7H)

► **THEME DE LA FORMATION**

Les entreprises amenées à proposer à leurs collaborateurs ou invités des solutions d'hébergement sont confrontées à de nombreuses questions afin de garantir praticité, confort, sécurité et équilibre financier. Cette journée permettra à chaque participant d'appréhender les différentes solutions envisageables afin de répondre au mieux aux attentes et besoins de leur entreprise. Elle permettra à chacun d'organiser son approche et de structurer son questionnement pour mettre en place les meilleures solutions.

► **METHODOLOGIE**

Chaque chapitre est ouvert par une séquence de 5 minutes de réflexion individuelle. Les participants sont invités ensuite à présenter leurs idées et questionnements. Le formateur adapte alors la présentation théorique en fonction des attentes relevées et des questions formulées.

Forme des supports : Power Point

► **INTERVENANT**

La formation est assurée par Etienne PENAUD - Expert en organisation et optimisation des budgets voyages : diplômé du M.A.I. (Master Achat International) de Kedge Bordeaux et occupant des fonctions de Consultant Formateur dans le domaine du Voyage d'affaires depuis 20 ans

► **PROGRAMME DETAILLE**

1. LES ATTENTES EN TERME D'HEBERGEMENT : UNE ANALYSE A 360°

Les parties prenantes de l'entreprise n'ont pas toutes les mêmes priorités : réservation, confort, facilité, sûreté, services, coûts... Cette première partie permettra de bien appréhender les besoins de l'entreprise et de ses voyageurs

- Les principales attentes et conséquences pour l'entreprise
- Tenir compte des préférences et comportements générationnels de plus en plus marqués : « digital natives », « bleisure » et des situations particulières : déplacements à risques, déplacements isolés...

2. LES ACTEURS DU MARCHE DE L'HEBERGEMENT, LES INTERMEDIAIRES et SERVICES CONNEXES

Dans cette seconde partie, nous étudierons les différents prestataires en relation avec l'hébergement. Nous analyserons les avantages, inconvénients, limites et objectifs de chacun.

- Solutions d'hébergement : hôtels (chaines, indépendants...), résidences hôtelières, appart'hôtels, particuliers
- Intermédiaires de réservations : centrales de réservation, GDS...
- Outils de paiement, remboursement et reporting
- Services périphériques à l'hôtellerie

3. DEFINIR ET CONSTRUIRE SON PROGRAMME HOTELIER

Comment organiser son entreprise, quelles sont les solutions pour faire converger les attentes et les acteurs ?

- Quelles questions se poser pour mettre en place les solutions les plus adaptées à son entreprise en termes d'hébergement, d'intermédiaires de réservations, d'outils de paiement, de remboursement et de reporting
- Les critères de sélection
- Lien entre l'agence de voyage et les outils existants pour gérer le segment hébergement

► **MODALITES D'EVALUATION**

Objectifs : valider l'atteinte des objectifs - Forme : questionnaire d'évaluation fin de formation,

► **INDICATEURS FORMATION ATLANS**

59 stagiaires formés en 2019 Taux d'obtention du CAGDP : 100% Niveau de satisfaction des stagiaires : 95%

► **MODALITES, DELAIS D'ACCES ET CONTACTS**

Informations : www.atlans.fr et www.aftm.fr - Tél +33 (0)1 55 20 94 14 - info@aftm.fr

Inscription :

Délai limite d'inscription : 48 H avant le début de chaque session - Nombre maximum de participants par session : 12

Formation accessible aux personnes en situation de handicap

Pour s'inscrire : <http://www.aftm.fr/formations/se-pre-inscrire-a-une-de-nos-formations/> ou
directement auprès de l'organisme de formation ATLANS : formation@atlans.fr

Certifié

