

Brest , avril 2005

***Optimisez votre organisation commerciale interne !***

Madame, Monsieur,

En tant que chef d'entreprise vous êtes conscient de l'importance de votre organisation commerciale face à vos clients et prospects.

Pris par votre rôle, qui vous demande toujours plus d'investissement personnel, êtes-vous certain d'avoir optimisé toutes les pistes pour développer ou maintenir votre activité ?

Notre module de formation vous permet pendant **2 jours** de faire un tour d'horizon des évolutions, méthodes et outils d'organisation commerciale adaptés à l'hôtellerie.

Une **3<sup>ème</sup> journée dans votre établissement**, vous permettra de valider vos propres outils en fonction de vos objectifs personnels.

Vous trouverez en **annexes** les **renseignements pratiques**, ainsi que le bulletin d'inscription. Nous pouvons vous conseiller dans vos dossiers de prise en charge.

Je reste personnellement à votre écoute pour toute information complémentaire,

Et vous prie d'agréer, Madame, Monsieur , nos salutations les meilleures.

Valérie VIEL  
02 98 01 93 46  
ptb : 06 87 91 32 59  
Mail : [valerieviel@wanadoo.fr](mailto:valerieviel@wanadoo.fr)  
site Internet : [www.vieletassocies.com](http://www.vieletassocies.com)

Annexes :  
programme, et organisation

## PRESENTATION FORMATION

### Organisation et Action Commerciale en Hôtellerie Finistère 2005

#### 2 jours en groupe+ 1 jour intra-entreprise

**Public :** Responsables d'exploitation et responsables commerciaux Hôtelières

**Objectif de l'intervention :**

- Définir la fonction commerciale dans l'hôtellerie.
- Identifier son réseau commercial interne et l'encadrer.
- Identifier et mettre en place des outils de gestion commerciale.
- Mettre en place des démarches commerciales : plan d'action, choix et méthodes.
- Identifier les points d'amélioration et recherche de solutions.

**Pédagogie :**

- Participation active du groupe avec débats et échanges d'expériences
- Exercices pratiques de recherche et élaboration des outils
- Mise en application adaptée à chaque exploitation en jour 3.

## PROGRAMME

### Jour 1

***Définir une stratégie commerciale***

Les étapes et les enjeux

***S'organiser et gérer***

Définition des outils de communication – de gestion commerciale

### Jour 2

***S'organiser et gérer (suite)***

Les outils de gestion et d'analyse des informations commerciales  
L'informatique et l'hôtellerie : en gestion interne – Internet.

***Agir***

Les actions commerciales : le plan d'actions, les actions, le suivi.

### Jour 3 – Accompagnement personnalisé sur le ou les thèmes suivants

- Etude de la politique commerciale en vigueur
- Etude et diagnostic sur les outils utilisés
- Adaptation des outils préconisés à chaque établissement
- Etude d'un plan d'action commercial à mettre en place

## Organisation :

**Durée :** 2 jours en groupe + 1 jour en entreprise

**Dates:** A prévoir selon vos disponibilités fin 2005 ou début 2006.  
(sous réserve d'un minimum de 6 participants)

**Possibilité d'intervention pour un groupe déjà formé (Club Hôtelier....)**

**Intervenant :** Valérie VIEL, Brest

spécialisée dans l'organisation et le développement commercial auprès des PME du commerce et de l'hôtellerie-restauration

**Références :**

CCI Quimper en avril 2003

CCI ST Brieuc / ODATEL : novembre 20003

CCI Morlaix-Brest : avril 2004

Fédération Régionale des Pays Touristiques de Bretagne, pour une mission d'accompagnement commercial des hôtels CELTIA.

Associée au CDT 29 pour l'animation du séminaire de nov. 2004 sur les relations commerciales avec les autocaristes.

**Lieu :** A adapter en fonction de la composition du groupe

**Prix :** 1050 € HT, soit 1255.80 Euros TTC

**Conditions de règlement : à réception de facture**

30% à l'inscription

Solde : au début du stage. (étalement des règlements possible)

**Conditions d'inscription :**

Nous contacter.

Nous pouvons vous aider pour vos dossiers de prise en charge.

Valérie VIEL : 02 98 01 93 46 – ptb : 06 87 91 32 59 -1070 rue du Tromeur – 29200 BREST

Mail : [valerieviel@wanadoo.fr](mailto:valerieviel@wanadoo.fr) - site Internet : [www.vieletassocies.com](http://www.vieletassocies.com)

Organisme Formation :  
LINKS DEVELOPPEMENT  
N° de déclaration d'existence  
11 75 38 316 75  
N° SIRET  
433 041 654 000 24