



FF65-26

Commercial

## CONSTRUIRE SON OFFRE COMMERCIALE

### **Public concerné :**

- Dirigeants d'hôtels, restaurants et établissements touristiques
- Responsables d'exploitation
- Chefs de service (hébergement, restauration, commercial)
- Managers en charge du développement commercial ou de la relation clientèle
- Responsables marketing / communication au sein d'un établissement CHR

**Prérequis :** Aucun prérequis technique, expérience professionnelle dans un contexte commercial recommandé

**Mise en œuvre :** Formation en présentiel

**Durée :** 7H (1 jour de 7H)

**Tarif :** 570 Euros HT. par stagiaire  
510 Euros HT. par stagiaire Tarif adhérent  
1630 Euros HT. Intra

**Nombre de stagiaires :** 4 pers. minimum, 10 pers. Maximum

**Personnes en situation de handicap :** Adaptations possibles de conditions d'accueil et d'animation selon besoin(s) spécifique(s), merci de nous contacter

**Dates, ville, accès :** Sur demande via [www.reso-formation.fr](http://www.reso-formation.fr)

**Inscription :** Merci de nous faire part de votre demande via la fiche formation concernée (formulaire d'inscription à compléter) [sur www.reso-formation.fr](http://www.reso-formation.fr)  
RESO formation s'engage à vous répondre dans les 72 heures suivant votre demande et à débiter la prestation dans les 1 à 2 mois à compter de l'acceptation de la prise en charge du dossier.

Mise À jour : janvier 2026

# Construire son offre commerciale

## OBJECTIF(S) DE FORMATION

Construire une offre commerciale solide, différenciante et rentable est essentiel pour se démarquer, attirer les bons clients et assurer la pérennité de son activité.

Cette formation propose une méthode claire, pragmatique et immédiatement applicable pour structurer, valoriser et optimiser son offre.

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ❖ Comprendre les bases de la construction d'une offre commerciale
- ❖ Créer une proposition de valeur unique et convaincante
- ❖ Développer une stratégie de tarification compétitive
- ❖ Appliquer des techniques de segmentation de marché
- ❖ Evaluer et ajuster son offre en continu pour répondre aux besoins changeants du marché.

## PROGRAMME DE FORMATION

### 1. Fondations de l'Offre Commerciale

- Introduction à la construction d'une offre commerciale
- Analyse des besoins du marché et de la concurrence
- Définition de la proposition de valeur

### 2. Stratégie de tarification

- Approches de tarification et impact sur la rentabilité
- Établir un prix compétitif et pertinent
- Gestion des promotions et remises

### 3. Segmentation de marché

- Comprendre les différents segments de marché
- Ciblage des segments rentables
- Personnalisation de l'offre

### 4. Communication et promotion

- Élaborer une stratégie de communication intégrée
- Utiliser efficacement les médias sociaux et le marketing en ligne
- Construire des campagnes publicitaires performantes

### 5. Évaluation et ajustement de l'offre

- Mesurer la performance de son offre
- Collecter les retours clients
- Mettre en place une amélioration continue

## FORMATEURS

Formateurs spécialisés dans le domaine de commercialisation

## MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

La formation repose sur une approche active et pratique, combinant observation, mise en situation et accompagnement individualisé. Elle est conçue pour permettre à chaque participant de mettre en pratique immédiatement les compétences acquises.

## VALIDATION DES COMPÉTENCES

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de quiz, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

- ❖ Auto-positionnement en début de session
- ❖ Evaluation des acquis en fin de session
- ❖ Evaluation à chaud de satisfaction de la formation
- ❖ Certificat de réalisation