

Programme de formation Présentiel E-réputation

"Appréhender, maîtriser et faire de la e-réputation un avantage"

Public visé :

Chefs d'entreprises, exploitants, directeurs d'hôtels, de restaurants, de campings, responsables, commerciaux, réceptionnistes, chefs de réception, personnel ayant un contact avec la clientèle.

Objectifs :

Gérer la révolution du marché en marché de la conversation, la révolution de l'e-réputation. Se sensibiliser à cette révolution, la comprendre, la gérer, la canaliser. Faire en sorte que l'e-réputation de son établissement soit toujours au top, savoir répondre, prendre la parole, transformer un avis négatif en positif ! Il s'agit aussi de donner les clefs aux équipes pour qu'elles ne subissent plus les avis clients, qu'elles reprennent confiance et qu'elles soient sereines.

Prérequis :

Avoir une e-réputation, c'est-à-dire des fiches sur différentes plateformes (TripAdvisor, Google, yelp, etc.) sur lesquelles les clients déposent des avis. Une connaissance des outils informatiques et des mécanismes du marketing en ligne. Pour le dernier module, un porte-vues ou classeur est nécessaire, ainsi qu'une imprimante, il y a une trentaine de fiches PDF à personnaliser et à imprimer.

Aptitude :

Qualité d'écoute, sens de l'initiative, communiquer sans difficulté, avoir un esprit critique, capacité de décision, travail en groupe, patience.

Compétences :

Capacité à s'organiser, capacité d'adaptation, autonomie, capacité à actualiser ses connaissances, sens de la relation client, capacité rédactionnelle (niveau bac).

Méthodologie pédagogique :

Une pédagogie pratique et participative axée sur des exemples concrets, mise en situation et exercices pratiques

Déroulement du stage :

Apports théoriques et méthodologiques
Ateliers pratiques (sur les cas des participants)
Supports visuels, supports pédagogiques pour chaque participant

Appréciation des résultats :

Un formulaire d'évaluation devra être rempli par le stagiaire en fin de formation. Ce document permet d'apprécier les compétences et savoir-faire transmis au stagiaire. Une attestation de fin de formation est également remise au stagiaire à l'issue de celle-ci.

Formateur : Thomas Yung

Thomas Yung est un ancien propriétaire-gérant d'un hôtel 2 étoiles. Il intervient sur des missions de conseil et de formation aux enjeux relatifs au web pour l'hôtellerie et le tourisme. Il est collaborateur au journal de l'Hôtellerie-Restauration, il y a publié de nombreux articles ainsi que le sujet interactif. Il est Maître de Conférences Associé à l'Université d'Angers, auprès des étudiants en Tourisme de la Faculté ESTHUA. Il est co-auteur du livre "Les outils du web hôtelier" aux éditions BPI. Il est diplômé de l'Université de Bristol en développement touristique. Il a une expérience de 20 ans en tant que formateur aux métiers de l'hôtellerie et du numérique.

Modalités :

Durée du stage : 2 jours (2 x 7 heures),

Généralement de 9h30 à 17h30 avec une pause d'une heure pour le déjeuner.

Il est préférable que les stagiaires soient équipés d'un ordinateur portable

La salle doit posséder une connexion à internet wifi pour le formateur et les stagiaires ainsi que d'un vidéoprojecteur.

Les stagiaires devront venir avec leur code d'accès à leurs plateformes de e-réputation (TripAdvisor, Booking, Google, etc.)

Formation disponible en présentiel intra et inter entreprise.

La formation peut avoir lieu chez le client ou dans une salle louée pour l'occasion.

Accessibilité :

Les stagiaires doivent être équipés d'un ordinateur performant avec accès internet. Ces deux derniers doivent être récents et de bonne qualité.

Le stagiaire doit avoir la possibilité de s'isoler au moins 1 heure par semaine pour effectuer la formation. S'isoler signifie être au calme, sans téléphone, sans clients, pendant au moins 30 minutes afin de pouvoir avancer efficacement dans le parcours pédagogique.

Accessibilité et handicap :

Nous favorisons l'accès à nos formations et à la qualification aux personnes en situation de handicap. Il s'agit de garantir l'égalité des droits et des chances de ces personnes à travers nos actions de formation et de leur permettre de valider leur parcours e-réputation.

Vous êtes en situation de handicap et souhaitez participer à nos formations ? Contactez-nous pour que nous puissions vous accompagner et adapter au mieux la formation retenant votre intérêt.

Délais d'accès :

Suite à la demande du bénéficiaire, il y a un délai de minimum un mois avant qu'il ne puisse avoir accès à la formation.

Suivi de l'exécution :

Durant leur progression, les stagiaires peuvent interagir entre eux et avec leur formateur, en ligne, au moyen des commentaires contextuels à chaque apport pédagogique (fiche PDF, vidéo, ressources, etc.) et du forum. Le formateur est aussi disponible par mail, téléphone et lors des visioconférences.

Tarif :

Ce parcours est facturé à partir **350€HT par apprenants et par jour et 5 apprenants minimum** dans le groupe. Les prestations de formation ne sont pas soumises à la TVA, conformément au Code général des impôts : article 261. Ce tarif est donc net.

Bilan, synthèse :

L'objectif est que l'établissement comprenne et sache utiliser les avis, la conversation, dans ses stratégies (qualité, commerciale, marketing, etc.). Les avis n'auront plus de secret, la rédaction de la réponse sera optimale, les raisons pour faire supprimer un avis seront connues et exploitées. Les stagiaires seront capables de répondre à tous les avis, à retourner la situation à l'avantage du camping, à faire du marketing, à faire de la relation client par les avis/réponses.

PARCOURS PRÉSENTIEL

Programme des 2 jours :

Introduction (1 heure)

- La révolution de la conversation, l'e-réputation active
- Définition de l'e-réputation
- Les lieux de l'e-réputation

Gérer la réputation de son établissement (2 heures)

- La nécessité de gérer
- Les bienfaits de la gestion
- L'influence sur les consommateurs
- Répondre à un avis négatif, à un avis positif
- Que faire des avis ?
- Atelier = auditer sa e-réputation, check-list

Le cas TripAdvisor (30mn)

- L'interface propriétaire de TripAdvisor
- Le cas TripAdvisor et son mode de fonctionnement
- Les cas de suppression d'un avis
- Avantages/inconvénients, bienfaits et limites

Mieux vendre (1 heure)

- Faire des ventes directes grâce à l'e-réputation
- Les opportunités marketing
- Incitez le partage : quel message, à quelle cible, quand ?
- Les outils de l'e-réputation

Ateliers pratiques (9 heures)

- Les différentes étapes de la réponse
- Le champ lexical, les éléments de langage
- Rédaction de réponses (aux positifs, aux vrais négatifs, aux faux négatifs...)
- Procédures et outils à mettre en place (très pratique !)
- Réalisation du cahier "e-réputation" (30 fiches PDF à personnaliser pour être performant)

Programme mis à jour le 19 octobre 2023.