



Négociation & Closing Commercial pour Directeurs de Vente Hôtelière

Lien :

<https://afrique-formation.com/formation/negociation-closing-commercial-pour-directeurs-de-vente-hoteliere>

 DURÉE
5 jours (35h)

 RÉFÉRENCE
TOU37

 CATÉGORIE
**Management et
Gestion Hôtelière**

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- ✓ Maîtriser les techniques avancées de négociation adaptées au secteur hôtelier.
- ✓ Développer une approche commerciale orientée valeur et rentabilité.
- ✓ Structurer efficacement un processus de vente hôtelier performant.
- ✓ Identifier les besoins clients et construire des propositions commerciales convaincantes.
- ✓ Améliorer les capacités de persuasion, d'influence et de gestion des objections.
- ✓ Maîtriser les techniques de closing permettant d'augmenter le taux de conversion.
- ✓ Développer et négocier des contrats avec les grands comptes, entreprises et partenaires touristiques.
- ✓ Optimiser la négociation tarifaire en intégrant les principes du revenue management.
- ✓ Exploiter les outils CRM et les indicateurs commerciaux pour piloter la performance.
- ✓ Développer une stratégie commerciale durable permettant d'accroître le chiffre d'affaires, la rentabilité et la fidélisation de la clientèle hôtelière.

👥 POUR QUI ?

- ✓ Directeurs commerciaux d'hôtels et groupes hôteliers
- ✓ Directeurs des ventes et responsables commerciaux
- ✓ Responsables Revenue Management
- ✓ Responsables grands comptes (Key Account Managers)
- ✓ Responsables MICE et événements
- ✓ Directeurs d'hébergement et responsables opérations commerciales
- ✓ Responsables marketing hôtelier
- ✓ Responsables réservations et distribution
- ✓ Agents commerciaux d'établissements hôteliers
- ✓ Propriétaires et managers d'hôtels indépendants
- ✓ Responsables d'agences de voyages et tour-opérateurs
- ✓ Consultants en stratégie commerciale, hôtellerie et tourisme
- ✓ Toute personne souhaitant développer ses compétences en négociation, vente complexe et closing commercial dans l'industrie hôtelière.



Programme détaillé

1 / FONDAMENTAUX DE LA VENTE COMMERCIALE HÔTELIÈRE

- Évolution du marché hôtelier et nouveaux comportements d'achat
- Rôle stratégique du directeur commercial hôtelier
- Processus complet de vente : prospection, qualification, négociation et fidélisation

2 / PSYCHOLOGIE DU CLIENT ET COMPORTEMENT D'ACHAT

- Comprendre les motivations des clients individuels et professionnels
- Techniques d'écoute active et découverte des besoins
- Identification des leviers émotionnels et rationnels de décision

3 / STRATÉGIES DE PROSPECTION ET DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Identification des marchés prioritaires (corporate, loisirs, MICE, groupes)
- Construction d'un portefeuille clients rentable
- Approches commerciales multicanales et social selling

4 / NÉGOCIATION COMMERCIALE AVANCÉE

- Préparation et structuration d'une négociation
- Techniques de persuasion et d'influence
- Gestion des objections, concessions et situations difficiles

5 / CLOSING COMMERCIAL ET FINALISATION DES VENTES

- Identifier les signaux d'achat et le moment du closing
- Techniques de conclusion adaptées au secteur hôtelier
- Transformation des opportunités en contrats signés

6 / VENTE B2B, GRANDS COMPTES ET PARTENARIATS

- Négociation avec entreprises, agences et tour-opérateurs
- Gestion des contrats corporate et accords commerciaux
- Développement des partenariats stratégiques

7 / REVENUE MANAGEMENT ET NÉGOCIATION TARIFAIRE

- Défendre la valeur plutôt que négocier uniquement le prix
- Optimisation des tarifs selon la demande
- Alignement entre stratégie commerciale et performance financière

8 / VENTE MICE, ÉVÉNEMENTS ET EXPÉRIENCES PREMIUM

- Commercialisation des offres séminaires et événements
- Négociation des packages groupes
- Création d'offres à forte valeur ajoutée

9 / OUTILS DIGITAUX ET PILOTAGE DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE

- CRM hôtelier et suivi du cycle de vente
- Tableaux de bord commerciaux et indicateurs KPI
- Automatisation du suivi client et reporting

10 / ÉTUDES DE CAS ET PLAN D'ACTION COMMERCIAL

- Analyse de négociations hôtelières complexes
- Simulation d'entretiens commerciaux et situations de closing

- Élaboration d'une stratégie commerciale pour augmenter les revenus et la fidélisation

Approche pédagogique

- ✓ Support Ecrit et Projection
- ✓ Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- ✓ Brainstorming et Jeux de Rôle
- ✓ Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- ✓ Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- ✓ Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

 23 au 27 Nov. 2026

 Présentiel - Casablanca

 Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

 **Téléphone** : +212 522 247 210

 **Email** : contact@afrique-formation.com

 **Web** : <https://www.afrique-formation.com>

Document généré le 23/10/2026 — Réf : TOUT37

Afrique Formation — Tous droits réservés