

L'IAE Savoie Mont Blanc forme des experts du tourisme depuis plus de 40 ans, avec l'engagement de travailler en cohérence et en cohésion avec les besoins émergents et les besoins des entreprises. La formation prépare les professionnels, par ses enseignements et ses pratiques opérationnelles, à s'intégrer dans une filière exigeante et en perpétuelle adaptation. L'engagement de former aux méthodes actuelles, auprès d'enseignants experts, permet aux apprenants de s'approprier les enjeux touristiques et hôteliers et d'être préparés à répondre aux défis de demain.

Management & Ingénierie du Tourisme

6 blocs de compétences

La formation complète (master) s'articule autour de six blocs de compétences thématiques encapsulant chacun 3 modules de formations, regroupant des compétences opérationnelles indispensables aux professionnels du secteur, quelque soit la typologie d'entreprise.

Bloc de compétences 3 : Déployer le plein potentiel de vos forces commerciales

Les performances commerciales ne sont pas le fruit du hasard, mais le résultat d'une orchestration minutieuse de tactiques novatrices. Lorsque l'excellence opérationnelle rencontre l'ingéniosité stratégique, les performances deviennent extraordinaires.

3 modules

Sensibiliser vos équipes aux techniques de Revenue Management

Ces techniques sont au cœur de la compréhension du business afin de vous aider à optimiser la performance économique et concurrentielle de votre établissement. Découvrez les principes clés pour optimiser vos revenus, grâce à la tarification dynamique, à l'analyse des données et à la segmentation client. Découvrez les principaux leviers d'optimisation existants, apprenez à ajuster vos stratégies en fonction de la demande, à anticiper les tendances du marché et à maximiser la rentabilité de votre entreprise.

Construire une stratégie de distribution pour atteindre le maximum de clients

Augmentez votre présence sur le marché et touchez un public plus large grâce à la mise en place de stratégies de distribution ciblées et efficaces, adaptées spécifiquement à votre domaine. Vous acquerez une connaissance approfondie des divers canaux disponibles et apprendrez comment les intégrer de façon harmonieuse dans votre plan global. Ce module vous équipera pour élaborer une stratégie de distribution robuste et efficace.

Piloter la performance commerciale de son Business Unit sur son marché

Affinez vos compétences en pilotage commerciale afin d'accroître la rentabilité de vos business unit. Ce cours vous aidera à analyser efficacement les données commerciales, choisir et interpréter les indicateurs clés de performance et concevoir des tableaux de bord pertinents et élaborés pour vous fournir une vision claire de la santé de vos activités. Ce module vous aidera également à mettre en œuvre des plans d'amélioration de la performance commerciale tant via des plans stratégiques qu'opérationnels.

L'INTENTION DU PARCOURS

Dans l'univers fascinant du Tourisme et de l'Hôtellerie, la performance commerciale revêt une importance capitale. Les enjeux sont multiples et complexes : comment gérer efficacement les prix, les volumes de vente et les bénéfices dans un marché volatile et hautement concurrentiel ? Comment construire une stratégie de distribution efficace ? Comment suivre les performances et adapter les actions au regard de la réalité des ventes ? Piloter demande une compréhension approfondie du marché, une analyse stratégique des prix et une gestion avisée des volumes pour garantir la rentabilité et la croissance. Relever ces défis métiers, c'est s'engager à rester en première ligne de l'industrie, à saisir les opportunités de croissance et à mener votre équipe vers un succès durable. Si vous êtes prêt à affronter ces enjeux head-on, ce parcours vous apportera les outils et les connaissances nécessaires pour porter au plus haut vos performances commerciales.

Un passeport de formation personnalisé

Chacun son rythme, chacun ses besoins

- ▶ Chaque bloc de compétences fait l'objet d'une certification propre, par l'obtention d'un Certificat Universitaire (CU). Ainsi, il est possible d'adapter ses apprentissages à une spécialisation thématique du parcours en sélectionnant le ou les blocs nécessaires.
- ▶ Chaque module permet l'obtention d'une micro-certification, ainsi pour les personnes qui souhaitent acquérir ou développer des compétences spécifiques, le parcours de formation se décompose entièrement à la carte (hors bloc 6).

Le mot de votre coordinatrice

” En tant que directeur d'un master *International Business & Tourism Management* axé sur des résultats tangibles, je peux témoigner de la complexité inhérente à la performance commerciale. Identifier les stratégies appropriées et les exécuter avec succès nécessite à la fois une vision stratégique affûtée et une gestion opérationnelle précise au quotidien. Cette orientation focalisée sur la connaissance métier, la performance économique et une analyse approfondie des marchés est essentielle pour saisir les opportunités, détecter les situations sous-optimales et mettre en place des actions correctives efficaces.

Rejoignez-nous dans ce parcours pour révéler tout votre potentiel commercial, dépasser vos objectifs et garantir la pérennité financière et le succès durable de votre structure. “

Guilhem LOBRE
Professeur Associé
IAE Savoie Mont Blanc



IAE Savoie Mont Blanc
Campus de Chambéry
1 route de St Cassin
73 000 Jacob-Bellecombette



@iaesavoieumontblanc
www.iae.univ-smb.fr