OLIMA GROUP
FORMATION • CONSEIL • ACCOMPAGNEMENT

COMMERCIAL, REVENUE ET DIGITAL

Distribution en ligne et gestion des OTA (Booking, Expedia...)

Optimiser la distribution en ligne de l'hôtel en pilotant les OTA, le channel manager et les réservations directes, afin d'accroître la visibilité tout en maîtrisant les coûts de commission.

DURÉE **De 7 h à 35 h selon votre besoin**	MODALITÉ **Présentiel, intra-entreprise**	LIEU **Dans vos locaux**
EFFECTIF **1 à 12 stagiaires**	HORAIRES **9h – 12h30 / 13h30 – 17h**	TARIF **Inter : 490 € HT par participant et par jour · Intra : sur devis**

1 Objectifs pédagogiques

Objectif général : optimiser la distribution en ligne de l'hôtel en pilotant les OTA, le channel manager et les réservations directes, afin d'accroître la visibilité tout en maîtrisant les coûts de commission.

Objectifs opérationnels : à l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Optimiser la fiche de l'établissement sur les principales OTA
- Synchroniser disponibilités et tarifs via le channel manager
- Analyser la rentabilité de chaque canal de distribution
- Développer la part des réservations directes

2 Public visé et prérequis

Public : Dirigeants et salariés des hôtels : réception, étages, restauration, encadrement.

Prérequis : Aucun. Un test de positionnement est réalisé avant la formation.

3 Contenu de la formation

Module 1 — Panorama de la distribution hôtelière

- Canaux : site direct, OTA, GDS, métamoteurs, agences, grossistes
- Modèles économiques : commission, modèle marchand, prépaiement
- Contrats OTA : taux de commission, programmes de visibilité, conditions
- Connectivité : PMS, channel manager, moteur de réservation
- Dépendance aux OTA et équilibre du mix de distribution

Module 2 — Optimisation des OTA et du channel manager

- Fiche établissement : photos, descriptifs, équipements, politiques
- Facteurs influant sur le classement dans les résultats de recherche
- Paramétrage des plans tarifaires et des restrictions
- Synchronisation des disponibilités et prévention de la survente
- Gestion des réservations, des modifications et des cartes virtuelles

- Suivi des extranets et de la messagerie client

Module 3 — Vente directe et cas pratiques

- Moteur de réservation et avantages accordés à la réservation directe
- Métamoteurs et visibilité sur Google
- Calcul du coût d'acquisition par canal
- Cas pratique : audit de la fiche OTA de l'établissement
- Plan d'action pour augmenter la part de réservations directes

4 Méthodes et moyens pédagogiques

- Apports théoriques illustrés par des exemples concrets
- Études de cas pratiques issues de situations réelles
- Mises en situation et jeux de rôle
- Exercices individuels et en sous-groupes
- Remise de fiches-outils opérationnelles

5 Modalités d'évaluation

- Avant la formation : questionnaire d'analyse des besoins et test de positionnement
- Pendant : quiz de validation des acquis et évaluation des mises en pratique
- En fin de formation : test d'évaluation des acquis et questionnaire de satisfaction
- À froid : questionnaire de mise en application 2 à 3 mois après la formation
- Remise d'une attestation de fin de formation et d'un certificat de réalisation

6 Accessibilité

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Merci de nous signaler, avant l'inscription, tout besoin d'adaptation (matériel, logistique, rythme) : notre référent handicap étudie avec vous les solutions possibles.

Référent handicap : Olivia MARCIANO — contact@olimagroup.fr

7 Profil du formateur

Formateur expert du domaine, disposant d'une expérience professionnelle confirmée et de compétences pédagogiques en formation d'adultes. CV transmis sur demande.

8 Modalités et délais d'accès

Formation accessible sous 7 jours ouvrés minimum après l'analyse du besoin et la signature de la convention, sous réserve de l'accord de prise en charge de votre OPCO.

9 Indicateurs de résultats

Taux de satisfaction global 2026 : 98 % — 1 226 stagiaires formés, 9 780 heures de formation dispensées.
Programme mis à jour le 05/10/2026.

Inscription et devis
Olivia MARCIANO · 01 89 62 90 08 · 06 27 22 00 30
contact@olimagroup.fr · olimagroup.fr

Prise en charge possible par l'OPCO de votre entreprise selon ses critères.
Programme adaptable à vos besoins après analyse préalable.