OLIMA GROUP
FORMATION · CONSEIL · ACCOMPAGNEMENT

COMMERCIAL, REVENUE ET DIGITAL

Marketing digital et réseaux sociaux pour un hôtel

Construire et mettre en œuvre une stratégie de marketing digital adaptée à l'hôtel, afin d'accroître sa visibilité en ligne et de générer des réservations directes.

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 : construire et mettre en œuvre une stratégie de marketing digital adaptée à l'hôtel, afin d'accroître sa visibilité en ligne et de générer des réservations directes.

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

- Définir le positionnement et les cibles prioritaires de l'hôtel
- Optimiser le site internet et la fiche d'établissement Google
- Animer les réseaux sociaux à l'aide d'un calendrier éditorial
- Mesurer les performances des actions et les ajuster

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 — Stratégie digitale de l'hôtel

- Positionnement, identité et promesse client
- Personas : clientèle loisirs, affaires, familles, internationale
- Parcours de réservation en ligne : inspiration, comparaison, réservation
- Écosystème digital : site, moteur de réservation, Google, OTA, réseaux sociaux
- Fixation d'objectifs mesurables

Module 2 — Site internet, référencement et e-mailing

- Site de l'hôtel : contenus, photos, appels à l'action, version mobile
- Référencement naturel et référencement local
- Fiche d'établissement Google et liens de réservation directe
- Campagnes publicitaires en ligne : principes et budget
- E-mailing et fidélisation dans le respect du RGPD

Module 3 — Réseaux sociaux et mises en pratique

- Choix des réseaux : Instagram, Facebook, LinkedIn, TikTok
- Contenus : chambres, coulisses, équipe, destination, événements
- Photo et vidéo au smartphone
- Collaboration avec des influenceurs et créateurs de contenu
- Atelier : calendrier éditorial d'un mois pour l'établissement
- Lecture des statistiques et ajustement des actions

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.