

Construire et piloter la stratégie digitale d'un établissement touristique

e-coaching Spécial Pros du tourisme

Stratégie digitale de A à Z

La **formation en ligne** interactive et avec coach personnel pour maîtriser votre stratégie digitale.



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : [Actions de formation](#).



L'essentiel

Ce programme de formation se compose de 9 modules totalisant un apprentissage-cible de 38 heures.

Ce que vous saurez faire
Concevoir une identité visuelle et une charte graphique digitale
Produire et diffuser des contenus adaptés à une communication omnicanale, aux spécificités de chaque canal
Optimiser la visibilité en ligne
Elaborer une stratégie éditoriale omnicanale
Organiser sa e-réputation omnicanale
Segmenter la clientèle
Valoriser l’expérience client en ligne
Établir des prévisions de revenus basées sur l’analyse de la zone de chalandise et des attentes des clients
Piloter un tableau de bord de suivi de performance des revenus



Public ciblé et Pré-requis

Cette certification s’adresse à des dirigeants et gérants d’établissement touristique ainsi qu’à tout professionnel ayant un projet de création ou de reprise d’établissements touristiques.

Le prérequis pour intégrer le dispositif de formation est d’avoir une expérience professionnelle dans la direction ou la gestion d’établissements touristiques ou d’avoir un projet de création / reprise d’établissements touristiques



Moyens & Méthodologie

Votre référent formation vous accompagne tout au long de votre parcours pour conforter votre apprentissage. Vous progressez à votre rythme et apprenez en toute liberté.

Moyens	Contenus & Méthodes
Nous vous mettons à disposition votre parcours de formation via notre plateforme e-learning (cours en ligne) et via notre application mobile intuitive pour un maximum de flexibilité et de simplicité.	Un contenu complet pour maîtriser toutes les dimensions de votre sujet d’apprentissage et des exemples concrets adaptés à une mise en application immédiate dans votre exploitation.
Des contacts permanents pour faire le point sur votre progression.	Votre référent de formation est disponible pour maximiser votre compréhension et assurer votre accompagnement de l’inscription jusqu’au suivi post-formation.
Effectif	En individuel
Évaluation en cours de formation	• Quizz: QCM, Vrai/Faux à chaque module de formation • Exercices pratiques et échanges avec le référent de formation
Évaluation finale	Mises en situation professionnelle et soutenance orale
Situation de handicap	En cas de situation de handicap nécessitant des adaptations spécifiques, n’hésitez pas à contacter notre référent handicap : Léa COLMAGRO lea@elloha.com - 04 65 84 66 59



Étapes

Avancez à votre rythme et progressez en confiance grâce à notre accompagnement permanent de votre inscription jusqu’à votre certification.

Etapes	Statut	Délai
Rendez-vous téléphonique de pré-sélection avec un chargé d’admissions.	Admission	J
Validation de l’admission et formalités administratives.	Admission	J+7 max
Début de la formation avec un référent de formation.	Formation	J+1 après validation de l’admission
Rendez-vous de suivi *	Formation	Généralement, tous les 10 jours selon votre rythme
Rendez-vous de fin de parcours	Formation	Généralement entre 40 et 50 jours selon votre rythme
Examen final	Évaluation	Généralement entre 60 et 65 jours selon votre rythme

(*) Selon vos besoins et en concertation avec votre référent-formation, vous pourrez convenir de rendez-vous de suivi de parcours plus nombreux, à votre demande, sans supplément.



Programme détaillé

Découvrez le programme détaillé de votre formation pas-à-pas. Chaque étape est finalisée par un quizz, une évaluation progressive et un contact permanent avec votre référent-formation. Découvrez aussi les commentaires apportés par les autres apprenants pour compléter la compréhension de chaque sujet.

	Durée
Rendez-vous d’entrée en formation	1h
1 - Tourisme & Digital, ce que vous devez savoir absolument !	5 h
1.1 - Le tourisme et le digital	
1.2 - Tout commence par votre stratégie	
1.3 - Réservations directes : le but absolu !	
1.4 - Prêt à attirer le client !	
1.5 - Vos 3 grands défis !	
1.6 - Faire payer, mais en sécurité !	
1.7 - Vous équiper sans vous tromper	

	Durée
1.8 -Organisez vos journées	
1.9 - Mesurez vos performances !	
1.10 - Données Sensibles et RGPD	
2 - Optimisez votre visibilité	3h30
2.1 - Tout commence sur Google	
2.2 - Les clés du référencement naturel	
2.3 - Ne zappez pas Google My Business	
2.4 - Construire une plus grande visibilité	
2.5 - La publicité payante, un vrai bon plan ?	
2.6 - e-reputation : gérer vos avis en 5 min	
2.7 - Réussir vos newsletters	
Rendez-vous de suivi	1h
3 - Mieux vendre votre hébergement sur le web	3h
3.1 - Comment faire de votre site une cash machine !	
3.2 - Equipez-vous comme les pros	
3.3 - Rassurez vos clients pour vendre plus !	
3.4 - Comment gagner plus de clients grâce au référencement	
3.5 - Ne négligez pas votre image !	
3.6 - Des vidéos qui claquent !	
3.7 - Exploitez vos contenus sur Facebook et Instagram	
Rendez-vous de suivi	1h
4 - Valorisez votre hébergement sur le web	4h
4.1 - Les incontournables : le contenu et les prix	
4.2 - Valoriser votre hébergement sur les réseaux sociaux	
4.3 - Ecrire sur le web : spécial hébergement	
4.4 - Le mix de distribution gagnant	
4.5 - Les incontournables du digital	
4.6 - Parité tarifaire : faut-il craindre les OTAs ?	
4.7 - L'agilité tarifaire : votre levier commercial	
4.8 - Comparateurs de prix : comment les utiliser ?	
Rendez-vous de suivi	1h

	Durée
5 - Les Réseaux Sociaux, les bases	1h
5.1 - Bien débiter sur les réseaux sociaux	
5.2 - Les règles de base	
5.3 - Mettez en place une bonne routine	
5.4 - Modérez sans arrêt vos communautés	
5.5 - Préparez-vous au lancement	
5.6 - Musclez votre identité visuelle	
5.7 - Connectez vos différents comptes	
6 - Instagram	2h30
6.1 - Soignez votre bio	
6.2 - Produisez les 4 bons contenus	
6.3 - Publiez souvent sous des formats variés	
6.4 - Le “post” à visuel unique	
6.5 - Les “stories” pour fidéliser votre public	
6.6 - Vos “stories à la une” sont vos appâts	
6.7 - Faites tourner le “carrousel”	
6.8 - Les outils simples pour créer vos contenus	
6.9 - Et si vous passiez au “live” ?	
6.10 - Donnez vie à vos “réels”	
6.11 - Votre organisation au quotidien	
6.12 - Vos statistiques	
6.13 - Comment booster vos publications ?	
6.14 - Les fautes et erreurs à éviter	
6.15 - Optimisez vos taux d’engagement	
6.16 - Testez la publicité sur Instagram	
6.17 - Essayez-vous aux jeux-concours !	
Rendez-vous de suivi	1h

	Durée
7 - Facebook	2h30
7.1 - L’essentiel sur Facebook : votre compte et votre page	
7.2 - Créez vos contenus	
7.3 - Boostez “à la une” vos publications	
7.4 - Faites tourner le “carrousel”	
7.5 - Et si vous passiez au ‘live” ?	
7.6 - Les premiers pas	
7.7 - Programmez et publiez vos posts	
7.8 - Le benchmarking	
7.9 - La publicité payante	
7.10 - Le gestionnaire de publicités	
7.11 - Le profil de votre audience	
7.12 - Les tests A/B	
7.13 - Vos statistiques sur MBS	
7.14 - Boostez vos publications et leur taux d’engagement	
7.15 - Essayez-vous aux jeux-concours !	
7.16 - Les “réels” sur Facebook	
7.17 - Vos statistiques sur Facebook	
8 - Allez plus loin sur les comptes de vos réseaux sociaux	1h
8.1 - Et si vous faisiez appel à un influenceur ?	
8.2 - Comment cela fonctionne ?	
8.3 - Que proposer dans ce cas ?	
8.4 - Découvrez TikTok, X, Threads, LinkedIn...	
8.5 - Découvrez l’intelligence artificielle	
Rendez-vous de suivi	1h
9 - Gestion de revenus	
(9.1) Introduction à la gestion des revenus	1h
9.1.1 - La gestion des revenus en quelques mots	
9.1.2. - Ce que va vous apporter ce parcours	
9.1.3 - Un peu d’histoire	
9.1.4 - La gestion des revenus en détail	

	Durée
9.1.5 - La gestion des revenus en détail	
9.1.6 - Si je n’ai pas de datas, pas d’outils ?	
9.1.7 - Par où commencer ?	
9.1.8 - Dernier avertissement avant de vous lancer !	
(9.2) La segmentation	1h30
9.2.1 - Connaissez-vous vraiment vos clients ?	
9.2.2 - La segmentation en 4 exemples rapides	
9.2.3 - Créez vos premiers segments !	
9.2.4 - Jusqu’où pouvez-vous segmenter ?	
9.2.5 - Mesurez l’efficacité de votre segmentation	
9.2.6 - La Re-Segmentation, vraiment ?	
(9.3) Les prévisions	1h
9.3.1 - Les prévisions passent avant la tarification	
9.3.2 - Quelles sont les bases d'une bonne prévision	
9.3.3 - Analysez efficacement votre concurrence	
9.3.4 - Les prévisions limitées et les prévisions illimitées	
9.3.5 - Les grands concepts de la prévision	
9.3.6 - Des prévisions pour les annulations et les sur-réservations ?	
(9.4) La tarification	1h30
9.4.1 - Les règles de base de la tarification	
9.4.2 - Est-ce que je pratique les bons tarifs ?	
9.4.3 - Les méthodes (historiques) de tarification	
9.4.4 - L’open-pricing ou la tarification ouverte	
9.4.5 - La micro-tarification	
9.4.6 - La courbe de réservation	
Rendez-vous de suivi	1h
(9.5) Les stratégies de revenus	1h
9.5.1 - Prix ou valeur ?	
9.5.2 - Tarification unique et tarification multiple	
9.5.3 - Les stratégies les plus courantes	
9.5.4 - Stocks, restrictions et sur-réservations	

	Durée
9.5.5 - L'upsell ou les ventes additionnelles	
9.5.6 - Les erreurs à éviter	
9.5.3 - Les stratégies les plus courantes	
9.5.4 - Stocks, restrictions et sur-réservations	
9.5.5 - L'upsell ou les ventes additionnelles	
9.5.6 - Les erreurs à éviter	
(9.6) La gestion des revenus par la distribution	1h
9.6.1 - Pourquoi les OTAs entrent forcément dans votre stratégie ?	
9.6.2 - Connaissez-vous votre CAC ?	
9.6.3 - Parité tarifaire et Meilleur Prix Garanti au service de votre stratégie tarifaire ?	
(9.7) Conclusion et mise en pratique	1h
Rendez-vous de fin de parcours	1h

Contact Information



elloha - 04 20 88 01 56
campus@elloha.com

Document actualisé le 1/12/2025

elloha SAS - SIRET : 83785680600034
2 bis, rue Fabrique d'en Nabot - 66000 Perpignan (France)
NDA : 76660276366 auprès du préfet d'Occitanie
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.