crews
Where you belong

# FORMATION
## D-EDGE

**OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES**

- Comprendre l'écosystème D-EDGE et son rôle dans la distribution hôtelière
- Configurer et piloter les tarifs, disponibilités et canaux de vente
- Optimiser les réservations directes, les paiements et la performance commerciale
- Exploiter les données et automatisations pour fiabiliser les opérations

**DURÉE DE LA FORMATION**

2 jours (14 heures)

**PUBLIC VISÉ**

Professionnels de l'hôtellerie, de la distribution, des réservations et du revenue management

**PRÉ-REQUIS**

Accès à un compte D-EDGE

**DÉLAIS D'ACCÈS**

Admissibilité sur dossier et échange avec l'équipe Experience : réponse sous 48 heures

**TARIF**

- Formation inter-entreprise : 1 890 euros HT par personne
- Formation intra / sur mesure : sur devis

crews
Where you belong

**PROGRAMME DÉTAILLÉ**

- Comprendre et prendre en main D-EDGE
    - Découvrir l'environnement et les principales solutions D-EDGE
    - Comprendre le rôle du CRS dans l'écosystème hôtelier
    - Situer le Channel Manager, le moteur de réservation et les connexions PMS
- Configurer l'offre, les tarifs et l'inventaire
    - Structurer les chambres, plans tarifaires, taxes et prestations
    - Paramétrer disponibilités, restrictions et conditions de vente
    - Contrôler la cohérence des données avant leur diffusion
- Piloter la distribution multicanale
    - Connecter les canaux et vérifier les correspondances de produits
    - Synchroniser tarifs, disponibilités et réservations
    - Prévenir les écarts, erreurs de diffusion et risques de surréservation
- Développer les réservations directes
    - Paramétrer le moteur de réservation et le parcours client
    - Valoriser les offres, avantages directs et ventes additionnelles
    - Analyser la conversion et les abandons pour prioriser les optimisations
- Gérer les réservations et paiements
    - Suivre les réservations, modifications et annulations
    - Paramétrer garanties, prépaiements et conditions d'encaissement
    - Contrôler paiements, remboursements et rapprochements
- Analyser la performance de la distribution
    - Lire les rapports et indicateurs disponibles dans D-EDGE
    - Comparer la production, les coûts et la performance des canaux
    - Utiliser les données pour orienter la distribution et les décisions tarifaires
- Atelier de mise en pratique
    - Auditer la configuration d'un établissement ou d'un cas d'étude
    - Corriger l'offre, les correspondances et les règles de distribution
    - Construire une routine de contrôle et un plan d'action

**DÉBOUCHÉS, PASSERELLES ET SUITES DE PARCOURS**

À l'issue de la formation, les apprenants pourront utiliser D-EDGE pour configurer leur offre, piloter les tarifs et disponibilités, gérer la distribution multicanale, développer les ventes directes, contrôler les paiements et analyser la performance de leur établissement.

**MÉTHODES, MOYENS PÉDAGOGIQUES ET ENCADREMENT**

- Animation des formations par des professionnels du digital en activité
- Méthodes pédagogiques variées et dynamiques (études de cas, ateliers et travaux)
- Encadrement individuel par l'équipe Experience

**MOYENS POUR SUIVRE LA FORMATION**

- Suite d'outils technologiques performants : Google Workspace for Education, Edusign…
- Cas pratiques sur des situations réelles d'entreprises

**MOYENS D'ÉVALUATION**

- Évaluation des acquis en fin de formation via un quiz ou un rendu de projet

**RÉSULTATS ET INDICATEURS DE PERFORMANCES**

- Taux de satisfaction en fin de formation : NA
- Taux d'assiduité : NA

**ACCESSIBILITÉ**

Accessibilité des personnes en situation de handicap, RQTH, ou difficultés particulières, nous contacter pour organiser un entretien et vous proposer un programme adapté à vos besoins : handicap@crews-education.com
Accessibilité des publics internationaux, nous contacter : international@crews-education.com

**CONTACTS**

- Par téléphone : +33(0)4 85 64 04 20
- Par WhatsApp : +33(0)7 56 28 04 62
- Par email : yohann.gimenez@crews-education.com