

Avec 1,8 milliard de comptes actifs sur Facebook, 160 avis déposés sur Tripadvisor chaque minute et un e-tourisme devenu le 1^{er} secteur du e-commerce français, le digital révolutionne durablement les métiers de l'hôtellerie et de la restauration, du tourisme et des voyages.

Pour rester compétitif dans l'univers du tout digital et attirer le vacancier 2.0, il est désormais impératif d'adapter vos produits et vos services, votre accueil et votre stratégie de distribution à la nouvelle donne du tourisme numérique.

La formation en ligne Tourisme Digital proposée par Tourism Academy, c'est trois cours animés par les meilleurs experts du secteur pour vous former où et quand vous voulez !

- L'essentiel du e-tourisme : pour optimiser le contenu et la qualité de son site web, améliorer son référencement, gérer son image en ligne... mais aussi comprendre et anticiper les technologies de demain.
- Le e-business : pour identifier les acteurs et les outils de la réservation en ligne, connaître les avantages et inconvénients des plateformes de distribution afin d'optimiser ses ventes, en direct et avec les OTA.
- Les réseaux sociaux : pour développer votre e-réputation et faire grandir votre communauté d'ambassadeurs en ciblant les bonnes plateformes, les bons outils... et en travaillant avec méthode pour ne pas y passer trop de temps !

NOS EXPERTS



•••• Thomas Yung, Ludovic Dublanquet et Benoît Dudragne :

les trois meilleurs experts du e-business et de la e-réputation se sont mobilisés pour vous accompagner pas à pas dans l'univers du tourisme digital.



LE SAVIEZ-VOUS ?

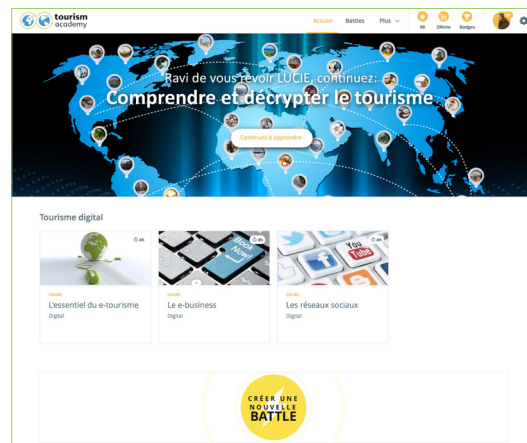
- Google sait lire le nom des photos de votre site. Profitez-en pour améliorer votre référencement en renommant vos photos.
- Dans les hôtels de la chaîne Aloft, le check in et le check out sont assurés par des petits robots dénommés Botlr... Il est temps de repenser en profondeur son rapport au digital !
- La présence d'un hébergement sur le site d'un OTA génère automatiquement une augmentation de 20% de ventes directes ! Travailler avec Booking peut être bon pour vos marges... Si vous optimisez en parallèle la qualité de votre propre site de réservation en ligne.
- Il existe plus de 60 millions de pages professionnelles actives sur Facebook. Créer sa page pour son établissement ou son entreprise, c'est bien ; cibler sa future clientèle et l'animer de manière professionnelle, c'est mieux et cela fait toute la différence !

DÉTAIL DE LA FORMATION

Pour tout savoir sur l'adaptation des pratiques aux usages et aux outils nés du numérique. Le vacancier 2.0 n'aura plus de secret pour vous !

E-tourisme, e-business, réseaux sociaux : 3 cursus de formation inédits.

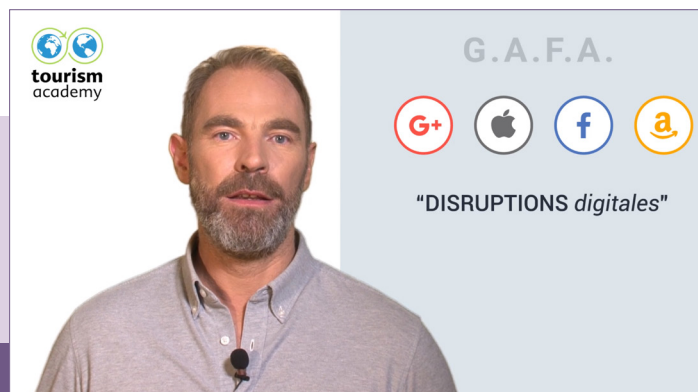
- Sur ordinateur, smartphone et tablette
- 47 cours en vidéos
- 47 tutoriels à télécharger
- + de 350 quiz d'évaluation
- Des forums pour échanger entre apprenants
- Une équipe de learning community managers pour vous accompagner
- Des rapports statistiques réguliers sur la progression des apprenants



VOUS NE VERREZ PLUS LA FORMATION COMME AVANT

Avec les cours en ligne de **Tourism Academy**, la formation devient :

- **FACILE** - De courtes vidéos et des pdf donnent accès à l'ensemble des cours
- **INNOVANTE** - L'acquisition du savoir se fait de façon interactive, par le biais de quiz
- **MOTIVANTE ET LUDIQUE** - Vous montez dans le classement au fur et à mesure de votre progression. Des « battles » permettent de vous mesurer à vos pairs
- **ENGAGEANTE** - Des forums permettent l'échange des bonnes pratiques
- **VALORISANTE** - En validant les quiz d'un module, vous devenez coach, et à votre tour vous pouvez aider les autres apprenants
- **PROFESSIONNALISANTE** - Vous montez en compétences et gagnez en employabilité
- **HUMAINE** - Notre équipe pédagogique suit votre progression, vous encourage et répond à vos questions tout au long de votre parcours



NOS TARIFS

240 € HT / 288 € TTC par apprenant pour 3 modules de formation en ligne en inscription individuelle.

Nos formations sont éligibles au plan de développement des compétences. Tourism Academy vous accompagne également dans l'optimisation de la prise en charge de votre projet par votre OPCO.

Pour vos inscriptions en nombre, notre équipe commerciale est à votre disposition pour étudier votre projet au plus près de vos besoins.