




Formation aux applications informatiques sur le logiciel MEDIALOG Hôtel

Public	Bien identifier les salariés et/ou administrateurs mobilisés .
Prérequis	Aucun
DISPOSITIONS PRATIQUES	Effectif maximum : 8 participants
Modalités et délai d'accès	Demande par mail au minimum 15 jours avant la date de formation souhaitée
Présentation générale (problématique, intérêt)	<p>Le logiciel "MEDIALOG HOTEL" est un PMS de gestion hôtelière. C'est à dire que les utilisateurs doivent gérer par l'informatique tout ce qu'ils avaient l'habitude de faire manuellement ou sur un logiciel concurrent :</p> <ul style="list-style-type: none">· Prise de réservation sur un planning visuel, délogement, gestion des arrhes, facturation d'individuels et groupes, impression des factures, règlement mono ou multimodes, gestion des débiteurs, l'interactivité avec les interfaces.· Plus d'une soixantaine d'éditions écran, imprimante ou exportable existent pour connaître en permanence l'état de l'hôtel, aussi bien en termes d'occupation/fréquentation qu'en termes financiers. <p>Chaque jour est tirée une "Main courante", récapitulatif de tout ce qui s'est passé sur les journées antérieures, et ce dans les moindres détails.</p> <p>Pour les Super utilisateurs, il sera abordé le concept du Yield Management et de ses différentes approches en fonction des besoins de l'hôtel.</p>
Objectifs	<p>Les stagiaires utilisateurs et super utilisateurs doivent, à l'issue de cette formation, être capables d'utiliser les fonctions principales du logiciel.</p> <ul style="list-style-type: none">● Améliorer l'expérience client dans l'objectif de fidéliser la clientèle en s'appuyant des formulaires et des questionnaires de satisfaction fournis avant, durant et après le séjour du client.● Mettre à disposition du super utilisateur des statistiques à confronter, à analyser, à segmenter, à organiser afin qu'elles deviennent des outils d'aide à la décision performantes, rapides et s'adaptant à tout instant aux variations du marché.● Gérer la disponibilité de l'hôtel, la facturation, la clôture de fin de journée, l'analyse des rapports journaliers <p>L'objectif du super utilisateur est d'apprendre à moduler les prix en fonction de l'offre et la demande afin d'optimiser l'occupation et son chiffre d'affaires, contrôler et analyser les résultats, maîtriser le paramétrage du logiciel.</p> <p>Les connaissances acquises seront facilement évaluées par l'optimisation constatée de l'occupation de l'hôtel résultant d'une maîtrise et d'une offre de service adaptées à la demande.</p>



Contenu de la formation	Programme détaillé : <ul style="list-style-type: none">● Présentation du programme● Gestion du planning● La réservation individuelle● La facturation individuelle● Les éditions (chercher et consulter l'édition la plus appropriée au besoin)● Clôturer la journée● Les réservation (création , consultation , modification)● Les réservation groupe● La facturation groupe● Les fichiers client (Kardex)● Paramétrage (zone de fréquentation , ventes , mode de règlement ..)● Explication de la fin de journée● Gestion des débiteurs● Gestion des dépenses
Modalités pédagogiques	Moyens pédagogiques : <ul style="list-style-type: none">• Il s'agit des moyens utilisés pour permettre les apprentissages (exercices, capitalisation de l'expérience professionnelle, jeux de rôles, exposés, film, vidéo...) mais aussi ;• Plan de formation fiche élèves• Matériel de vidéo projection ;• Salles de formation; FOAD• Programme de test• Guide utilisateur Méthodes : <ul style="list-style-type: none">● Active,● Interrogative... Modalités : <p>-Dans le cas d'une nouvelle acquisition du logiciel, le commerciale prend contact avec le client pour comprendre les besoins en formation et ensuite convenir d'une date de formation.</p> <p>-Dans le cas où le client utilise déjà le programme, le commerciale doit comprendre si le besoin en formation est dû à l'arrivée d'un nouveau salarié, une demande remise à niveau ou une demande d'acquisition de nouvelles compétences (Super utilisateur)</p> <p>Les formations peuvent se dérouler soit chez le client, dans nos locaux ou en Visio. Elles seront programmées sur les plages horaires suivantes : 9h à 12h30 et de 14h à 17h30 avec une pause entre chaque demi-journée.</p> <p>Pour les formations se déroulant en région, les lieux, adresse et horaires seront indiqués sur la convocation et confirmé par mail.</p> <p>Débrief, recueil des impressions, question/ réponses</p>
Moyens d'encadrement de la formation	Support de cours délivré à chaque participant. Travaux pratiques. Les formations que nous assurons sont conçues pour une adéquation maximale du contenu avec les connaissances des stagiaires et leur besoin professionnel. Nous mettons tout en œuvre pour accueillir les stagiaires de façon optimale et les mener rapidement aux objectifs qu'ils se sont fixés.
Compétences / Capacités	Ces compétences et/ou capacités professionnelles visées doivent ensuite pouvoir s'évaluer au cours et à la fin de la formation. Elles peuvent être :



professionnelles visées	<ul style="list-style-type: none">- Relationnelles- Managériales- Organisationnelles- Analytiques <ul style="list-style-type: none">● Prévoir son activité grâce aux réservations, aux statistiques des ventes passées dans un but d'optimisation du temps de travail au quotidien.● Améliorer l'expérience client dans l'objectif de fidéliser la clientèle en s'appuyant des formulaires et des questionnaires de satisfaction fournis avant, durant et après le séjour du client.● Mettre à disposition du super utilisateur des statistiques à confronter, à analyser, à segmenter, à organiser afin qu'elles deviennent des outils d'aide à la décision performantes, rapides et s'adaptant à tout instant aux variations du marché.● Gérer la disponibilité de l'hôtel, la facturation, la clôture de fin de journée, l'analyse des rapports journaliers
Durée	Durée totale : jour(s) et heure(s)
Dates	Dates
Lieu(x)	
Coût par formation	Prix : demi journée : 500 HT / Journée : 1000 HT
Accessibilité	 Un entretien préalable sera mis en place pour aménager au mieux la formation avec votre handicap. Nos intervenants savent adapter leurs méthodologies pédagogiques en fonction des différentes situations d'handicap.
Restauration	Pour les formations dans nos locaux , plusieurs boulangeries , supermarchés et restaurant à proximité . Un micro-ondes , ainsi qu'un réfrigérateur sont à disposition .
Hébergement	Les frais d'hébergement et de transports pour les formations hors Paris/IDF sont à la charge du client
Responsable de l'action, Contact	Kamel MEDJEBEUR, compta@medialog.fr +33 (0)1 44 24 05 04
Formateurs /trices	La formation doit être placée sous le contrôle d'un formateur qui intervient effectivement dans le processus d'acquisition des compétences. Il doit avoir des qualités en adéquation avec le domaine concerné et agir pour le compte d'un organisme de formation déclaré.



Medialog

Solutions digitales hôtelières

Suivi de l'action	Signature d'une feuille d'émargement par les stagiaires et le formateur . Remise d'une attestation de compétence à chaque stagiaires
Évaluation de l'action	Évaluation des acquis A l'issue de la formation , un questionnaire de satisfaction sera envoyé à chaque participant Évaluation de la prestation de formation « à chaud » (<i>tour de table, cible, bilan écrit...</i>).