

Doyield conclut sa série de formations d'été gratuites avec un webinaire consacré à la distribution hôtelière

Une session pour aider les hôteliers à comprendre le fonctionnement des principaux canaux de distribution et optimiser leurs ventes directes et leur rentabilité

PARIS, FRANCE, August 3, 2026 /EINPresswire.com/ -- [Doyield](#), cabinet français spécialisé en revenue management et marketing digital pour l'hôtellerie, annonce le troisième et dernier rendez-vous de sa série estivale de formations destinées aux professionnels de l'hôtellerie. Après deux premières sessions dédiées au revenue management et au parcours client, l'entreprise propose un nouveau webinaire, le 27 août 2026, consacré à la [distribution hôtelière](#). Cette formation a pour objectif de donner aux hôteliers une vision claire de la manière dont les réservations, les tarifs et les disponibilités circulent entre les différents canaux et outils qui composent aujourd'hui l'écosystème technologique hôtelier.



“

Une bonne maîtrise de cet écosystème permet aux hôteliers de prendre des décisions plus éclairées et d'améliorer durablement leurs performances commerciales.”

Chedi Chaari, cofondateur de Doyield

La distribution est devenue un levier stratégique de la performance des établissements. Entre les OTA, les moteurs de réservation, les GDS, les comparateurs de prix, les channel managers et les PMS, les flux d'information sont nombreux et souvent complexes. En comprenant le rôle de chaque solution et leurs interactions, les hôteliers peuvent mieux piloter leur stratégie de distribution, limiter les coûts d'intermédiation, améliorer la cohérence de leurs tarifs et développer les réservations directes.

« La distribution hôtelière peut sembler très technique, alors qu'elle influence directement la

marge, l'expérience client et le travail quotidien des équipes. L'objectif de cette formation est de rendre cet écosystème compréhensible et de donner aux hôteliers les bons réflexes pour mieux piloter leurs canaux de vente », explique Chedi Chaari, cofondateur de Doyield.

Afin d'illustrer ces mécanismes, plusieurs cas pratiques seront présentés. Les participants suivront le parcours complet de différents types de réservations, qu'il s'agisse d'un voyageur loisirs réservant via une OTA, d'un client corporate utilisant un GDS ou encore d'une réservation directe provenant d'un comparateur tel que Google Hotel Ads. La formation abordera également plusieurs problématiques rencontrées quotidiennement par les établissements, comme les écarts tarifaires entre les canaux, les promotions appliquées par certains distributeurs, les erreurs de mapping, les réservations qui ne remontent pas dans le PMS ou encore les restrictions empêchant la commercialisation de certaines chambres.

« Comprendre la distribution ne consiste pas seulement à connaître les différents outils du marché. C'est avant tout savoir comment ils travaillent ensemble afin d'identifier rapidement les dysfonctionnements, réduire les coûts de distribution et offrir une meilleure expérience de réservation aux clients. Une bonne maîtrise de cet écosystème permet aux hôteliers de prendre des décisions plus éclairées et d'améliorer durablement leurs performances commerciales », ajoute Chedi Chaari.

Avec cette troisième session, Doyield conclut sa série de formations gratuites portant sur les principaux leviers de la performance hôtelière. Après avoir abordé la compréhension de la demande grâce au revenue management, puis l'optimisation du parcours client, cette dernière formation apporte aux professionnels une vision globale des mécanismes qui structurent aujourd'hui la commercialisation hôtelière et leur donne les clés pour mieux piloter leur stratégie de distribution.

Les inscriptions au webinaire du 27 août sur la distribution hôtelière sont ouvertes : [réservez votre place](#)

À propos de Doyield

Doyield est une société spécialisée dans l'optimisation des revenus et du marketing hôtelier, avec une expertise particulière sur le marché parisien et les grandes villes de France. Nous offrons des solutions sur mesure pour aider les hôtels à maximiser leur chiffre d'affaires à travers une gestion proactive et des stratégies de prix adaptées.

<https://www.doyield.com/>

Raphaël Batko

Doyield

+33 6 70 95 08 88

raphael.batko@doyield.com

Visit us on social media:

[LinkedIn](#)

This press release can be viewed online at: <https://www.einpresswire.com/article/931327575>

EIN Presswire's priority is source transparency. We do not allow opaque clients, and our editors try to be careful about weeding out false and misleading content. As a user, if you see something we have missed, please do bring it to our attention. Your help is welcome. EIN Presswire, Everyone's Internet News Presswire™, tries to define some of the boundaries that are reasonable in today's world. Please see our Editorial Guidelines for more information.

© 1995-2026 Newsmatics Inc. All Right Reserved.