

**Nom:** Ayman BOUBLEH

**Filière:** II-BDCC3

**Travail à faire :**

1. Établir une grille d'analyse S.W.O.T relative à la société WAZO Hôtels.

(Vous pouvez imaginer des facteurs dont l'existence n'est pas forcément confirmée par la présentation)

<b>Forces</b>	<b>Faiblesses</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Clientèle satisfait</li><li>• Services gratuits</li><li>• Coûts avantageux par rapport à la concurrence</li><li>• Force de vente (Posts, Site web hébergé)</li><li>• Place géographique unique</li><li>• Innovations en cours</li><li>• Dirigeants avec expérience</li><li>• Service culinaire à la hauteur des attentes de la clientèle</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Personnel mal formé sur tous les cultures possibles des tourists</li><li>• Image de marque pas encore développée</li><li>• capacité financière limitée</li><li>• Opère seulement dans une seule ville</li><li>• Marketing faible dans les social media</li><li>• Nombre insuffisant du personnel</li><li>• Infrastructure informatique médiocre</li><li>• Pas de politique contre la cybercriminalité</li><li>• Infrastructure informatique non scalable</li><li>• Espace verts limités</li><li>• Environnement non écologique</li></ul>
<b>Opportunités</b>	<b>Menaces</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Diversité des cultures des tourists arrivant au Marrakesh</li><li>• Nouvelles technologies en tendance</li><li>• Tourisme en croissance</li><li>• Marge de profit</li><li>• Legislation favorable (pas de discrimination ou loi contre les produits importés (Exemple:Porc, Vin..))</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Concurrence directe</li><li>• Petit hôtels envahissent le marché avec des prix économiques</li><li>• Chaîne logistique impactée (épidémie)</li><li>• Attraction saisonnière</li><li>• Nouvelles lois et législations</li></ul>

2. Tracer le profil personnel du Directeur Général, éventuel de l'établissement.

(Prendre en compte les différents aspects du profil personnel ainsi que la typologie DISC)

Une personne ayant un style "D" et "I", mais qui penche plus vers le "Dominant" que vers "Influent" est la meilleure pour prendre un profilé d'un Directeur général. Pour cela, cette personne doit avoir certaines qualités:

- **Exigence:** Il souhaite voir des résultats concrets.
- **Ambition:** Ses regards sont au-delà de l'horizon. Il remonte toujours la seuil de ces objectifs et fixe toujours de nouveaux défis à atteindre.
- **prendre des décisions rapidement.**
- **Influence:** Il a le pouvoir d'avoir un effet sur les personnes
- **Autoritaire:** Ils doivent être pris en charge. Ils sont plus productifs lorsqu'ils ont un rôle de leadership.
- **Intrépide/audacieux:** Il a une capacité à prendre des risques sans peur.
- **Motivation:** Il est piloté par sa motivation pour atteindre ses objectifs.
- **Ténacité:** Il ne se soumet jamais aux obstacles.

3. Quelle typologie de personnalité choisirez-vous pour la sélection de l'agent comptable. Avec quelles qualités personnelles.

Le style "Conforme" semble le plus adapté pour un agent comptable. Cela se manifeste par par ces qualités personnelles que cette personne doit avoir:

- **Précision:** Il doit être précis dans ces calculs et, en général dans son travail
- **Analyse :** Il doit se caractériser par le pouvoir de détecter et déduire des aperçus à partir de son travail.
- **Attentif:** sont plus résilient contre les erreurs et les risques.
- **Conforme:** le flux de son travail suit des normes bien déterminées, soit globalement; par la législation, par son entreprise, etc.
- **Systématique:** pour faire son travail, il suit des méthodes avec un certain ordre déterminé à l'avance

4. Etablir un une grille des objectifs de travail, pour le département commercial.

(Deux objectifs, au moins pour chaque famille d'objectifs)

Famille	Type	Exemples
Objectifs à court / long terme	Court terme	<ul style="list-style-type: none"> <li>Augmenter le nombre de chambres et les espaces de divertissements (piscines...)</li> <li>Ajouter des chambres luxes (Jacuzzi, etc)</li> </ul>
	Long terme	S'élargir au niveau national par la création des hôtels dans d'autres villes (e.g Ifrane), et cibler le marché international après
Objectifs de méthode ou de résultat	De méthode	Proposer des "bundles" ou services "extra" gratuits comme méthode pour attirer plus de clientèle
	De résultat	Cibler 4.5/5 étoiles sur les applications communs de recherche d'hôtels
Objectifs qualitatifs ou quantitatifs	Qualitatif	Améliorer la qualité des services offerts dans ses hotel présents (smart devices,...)
	Quantitatif	Réduire la consommation de l'énergie par 30%