

Optimiser ma technique de commercialisation des produits de séjour

29 Février et 01 Mars - Guéret



Public

Salariés de la branche tourisme (OT, CDT/ADT, CRT) et personnels du tourisme de collectivités de la Grande Région en charge de la commercialisation dans leurs structures.



Dates et lieu

Le 29 Février et le 01 mars à l' ADRT 23, 9 Avenue Fayolle à Guéret

9h15-9h45 : Accueil café viennoiseries

9h45 : Démarrage de la formation

12h45-14h: Déjeuner

18h : Fin de la journée



Intervenante

Karine Estaun, Tourism Developpement



Programme

Jour 1

- Retour des diagnostics envoyés avant la formation
- Remettre à plat de sa stratégie commerciale et comprendre ses marges de progression grâce à une analyse des nouvelles tendances des marchés
- Offre de produits plus innovante, adaptée à l'évolution du comportement d'achat.
- La notion de forfaits dynamiques,
- Le tourisme expérientiel : vivre une expérience
- Déterminer le cahier des charges en lien avec les différents segments de clientèles
- Les contenus des produits : les titres, les expériences à vivre, les informations rationnelles.

Jour 2

Ecrire son plan d'actions commerciales en lien avec les segments de marchés désignés

La phase opérationnelle : Les cibles marketing, Les Stratégies de prix , Les Stratégies de distribution indirecte (B/B, Les actions de promotion commerciale

La Phase de l'analyse fonctionnelle

Le service commercial

Le service RH (organisation de travail)

Les compétences techniques et les méthodes à mettre en place



Marine Chansard remplaçante de Laure Dubois: laure.dubois@aquitaine-mopa.fr



En savoir plus: <http://bit.ly/commercialisationsejours>