

Optimiser ma technique de commercialisation des produits de séjour 03 et 04 novembre - Bordeaux

FORMATION



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

03 et 04 novembre à la MOPA, 60-64 rue Joseph Abria, 33 000 Bordeaux

09h15-09h45 : Accueil café viennoiseries

09h45- 12h45 : Formation

12h45-14h00 : Déjeuner

14h00 - 18h00 : Formation



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



Contact : Laure Dubois: laure.dubois@aquitaine-mopa.fr



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