

Commercialisation des activités et des visites

10 mars 2016 - Pessac

RENCONTRE
RÉSEAU



Public

Salariés de la branche tourisme (OT, CDT/ADT,CRT) et personnels tourisme de collectivités de la Grande Région et ouvert aux personnes extérieures selon les places disponibles.



Date et lieu

10 mars 2016

Aquitaine Cap Métiers, 102 Avenue de Canéjan, 33600 Pessac.
Salle A0001



Intervenants

MOPA, CDT-ADT, Offices de tourisme de la Grande Région et aussi des intervenants du secteur privé



Programme

9h15-9h45 Accueil Café

9h45 Lancement de la journée et cadrage de la thématique. Jean-Baptiste Soubaigné, MOPA

10h15-11h30 : Exemples de stratégies autour des places de marché départementales

- La stratégie de commercialisation de Charente-Maritime Tourisme avec l'appui des Offices de tourisme. Gallic Guyot, directeur-adjoint Charente-Maritime Tourisme.
- La commercialisation d'activités via le module Résadirect et Facebook. Christophe Zamprogo, directeur de l'Office de tourisme du Marsan (Landes).
- Agrégateur d'outils de commercialisation : le cas du projet Bordeaux Wine Trip en Gironde. Maïté Fauchoux, ADT de la Gironde.

11h30-12h30 : Commercialisation et cycle du voyageur

- La commercialisation des coffrets cadeaux du Roannais. Laëtitia Seguin, directrice Office de tourisme Roannais Tourisme (en visio).
- Un benchmark sur les city pass. Sylvain Couty, directeur de l'Office de tourisme Pays d'Angoulême (Charente).
- La vente de dernière minute sur des activités oenotourisme. Paul Morhain, directeur Office de tourisme Montesquieu (Gironde).

12h30-14h Déjeuner

Commercialisation des activités et des visites

10 mars 2016 - Pessac

RENCONTRE
RÉSEAU

14h15-15h20 : Travailler et animer ses partenaires pour vendre

- Retour d'expérience et adaptation de la démarche AOC « Accompagnement à l'Optimisation de la Commercialisation en ligne » du CDT Béarn Pays Basque.
- L'animation des prestataires d'activités pour commercialiser : l'exemple de l'Office de tourisme de Val de Garonne avec Awoo (Lot-et-Garonne).
- La co-production et la commercialisation des activités locales avec les prestataires, une approche marketing. Laëtitia Marmin, Office de tourisme Aunis Marais Poitevin (Charente Maritime).

15h20-15h40 : Coopération et gouvernance, l'exemple de la place de marché N'Py Resa. de Laurent Dourrieu, Etablissement Public des Stations d'Altitude

15h40-16h45 : Un secteur en pleine mutation commerciale, l'analyse du privé

- Les activités et les loisirs propices à la vente aux enchères. Thomas Boisserie, CEO de Loisirs Enchères.
- Marketing, vente, technique, la place de chacun dans la commercialisation en ligne. Lionel Lepouder, Responsable d'activité à CMS Vacances.
- Échanges et débat : quelles conditions réunir afin de rester dans la course de la commercialisation en ligne des activités et des visites.

17h : Clôture de la journée



Contacts

Jean-Baptiste Soubagné, Responsable stratégies numériques

jean-baptiste.soubagne@aquitaine-mopa.fr



En savoir plus

<http://bit.ly/commercialisationactivites>