

Développer son activité commerciale sur le marché des familles.

FORMATION



Public : Professionnels du tourisme ou du patrimoine souhaitant développer les publics familles.



Dates et lieu et horaires

24 et 25 mars 2016 à la Résidence de tourisme les Collines de Sainte Féréole Allée Antoine Valéry, 19270 Sainte-Féréole

9h15-9h45 : Accueil café viennoiseries

9h45 : Démarrage de la formation

12h45-14h: Déjeuner

18h : Fin de la journée



Intervenant

Bruno Tamaillon de TAMS consultants



Programme

Déroulé :

Jour 1 :

- Décoder les tendances familles et multi-génération en Europe
- Déceler les attentes non-exprimées des familles dans le temps des vacances
- Comprendre la demande d'interactivité parents/enfants
- Bien manger – bien jouer – l'expérience de sens : 3 tendances lourdes actuelles
- Développer la qualité Famille, découverte du référentiel
- Trouver mon positionnement « famille »
- Créer un plan de communication complet vers les familles

Jour 2 :

- Les expériences qui font vibrer les familles, c'est quoi?
- Benchmark dialogué des expériences familles
- Distinguer les activités adaptées à chaque âge
- Le jeu et comment faire jouer une famille
- Les 8 éléments clés de création de souvenirs en famille
- Les 4 séquences essentielles d'un temps de en famille, décryptage des scénarii à engager



Contact

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



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