

Votre contact

Camille Averty
camille.avery@monatourisme.fr

Contexte

La crise actuelle qui frappe le tourisme peut aussi vous permettre de prendre du recul sur vos actions commerciales afin de les optimiser et les structurer.

Vous êtes office de tourisme et souhaitez proposer un service à vos socio-professionnels ?

Lieu

E-LEARNING

Dates et horaires

7 mai : 9h – 12h30
14 mai : 9h – 12h30

Durée

2 jour(s), 7 heures

Public

Salariés des offices de tourisme et
CDT-ADT

Formateur

Karine Estaun
Tourism Development

Modalités d'accès

Limité aux 15 premiers inscrits
du réseau Nouvelle-Aquitaine

Coût

300€



Objectifs de la formation

- Identifier les clés pour accompagner au mieux vos socio-pros pendant et l'après COVID
- Savoir analyser leur activité commerciale
- Appliquer des conseils pour la mise en place d'un plan d'actions commerciales immédiat



Programme

>> Etre à l'écoute, analyse conseils des socio-professionnels afin de relancer avec eux leur activité commerciale :

- Les points d'analyse de la consommation commerciale post-covid : les besoins évoluent, le positionnement à adopter, les services à proposer aux voyageurs, ceux qu'ils attendent afin que vous soyez le relais d'information

- Comment relancer l'activité commerciale de vos socio-professionnels ?
C'est les sensibiliser sur : les cibles de clientèles prioritaires, la présentation des offres commerciales (les termes à mettre en avant), les termes à utiliser pour rassurer ses clients

>> Vous approprier la méthode de l'élaboration d'un plan d'actions commerciales afin d'accompagner vos socio-professionnels dans la mise en place immédiate de leurs actions : la trame d'un plan d'actions vous est mise à disposition, quelles actions commerciales sur les marchés pré-définis

>> Choix des supports de commercialisation et des canaux de distribution

>> Optimisation du parcours clients, réajuster ses offres, faire évoluer la présentation de ses contenus

>> Donner les outils de prospection commerciale pour un résultat à court terme



Prérequis

En charge des actions en direction des socioprofessionnels



Méthodes et supports

Présentation PowerPoint en visio (un support est remis à chaque participant), temps dédié à l'échange avec des questions / réponses.

Formation personnalisée par rapport aux problématiques de chacun

Mise à disposition d'outils marketing



Evaluation de la formation

Chacun devra présenter les actions qu'il pense mettre en place, ceci me permettra d'évaluer la cohérence et la faisabilité.

Durant le suivi à distance, des explications supplémentaires viendront compléter les contenus de formation