

Votre contact pédagogique (accompagnement du stagiaire)

FRIZON Laure
laure.frizon@monatourisme.fr

Votre contact administratif

GARNIER Marie
Marie.garnier@monatourisme.fr

Si vous êtes une personne en situation de handicap, vous pouvez vous adresser par mail à Camille Averty camille.averty@monatourisme.fr ou par téléphone au 06 17 23 31 44. Nous aménagerons au mieux la formation.

LIEU : BEGLES (NON PMR)

DATE (S) :

17/11/2022	7:00	9:45	18:00	CO-MEETING BEGLES
18/11/2022	7:00	9:45	18:00	CO-MEETING BEGLES

DURÉE : 2.00 jour(s), 14:00 heures

EFFECTIF : De 6 à 12 participants

PUBLIC : Responsable commercialisation, Chargé.e de commercialisation

POSITIONNEMENT DU STAGIAIRE : Questionnaire de pré-formation individuel envoyé en amont de la formation

PREREQUIS : Pas de prérequis

FORMATEUR(S)/ TRICE(S) :

Alice	GOUTNER
Chloé	REZLAN



- **Structures de Nouvelle-Aquitaine éligibles à un financement OPCO : 300€/jour/personne**
- **Structures de Nouvelle-Aquitaine inéligible à un financement OPCO : (Agents de la fonction publique territoriale et directeur d'EPIC) : 150€/jour/personne**
- **Structures hors Nouvelle-Aquitaine : 325€/jour/personne**

CONTEXTE

Aujourd'hui la plupart des offices de tourisme sont engagés dans une stratégie de commercialisation. L'actualité juridique est dense sur le sujet et les structures ne connaissent pas toujours leurs responsabilités liées à cette activité. Cette formation a pour objectif de connaître les grands principes de la réglementation en vigueur pour bien encadrer son activité de commercialisation. Les connaissances mais aussi les temps d'échanges entre structures seront de la partie.

Taux de satisfaction : 4,5 / 5 (2020)

Taux d'adéquation objectif / problématique : 4,8 / 5 (2020)

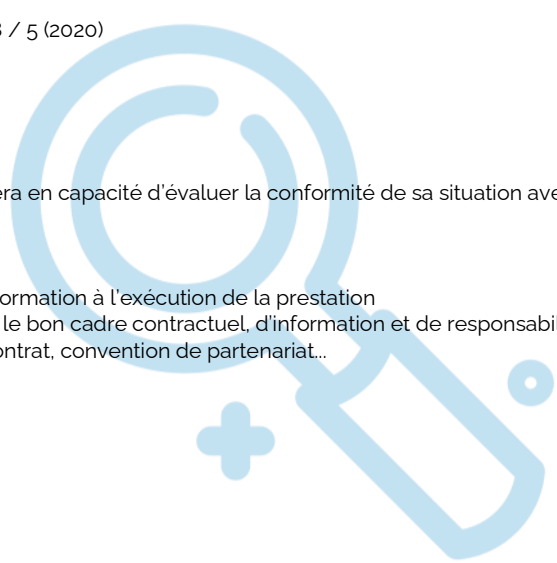
OBJECTIFS

Objectif professionnel

- A l'issue de la formation, le stagiaire sera en capacité d'évaluer la conformité de sa situation avec les règles juridiques et de proposer des pistes d'amélioration.

Objectifs pédagogiques

- Situer le processus contractuel de l'information à l'exécution de la prestation
- Appliquer à chaque situation de vente le bon cadre contractuel, d'information et de responsabilité
- Créer sa documentation type : CGV, contrat, convention de partenariat...



PROGRAMME

1. Le cadre de la commercialisation pour un office de tourisme
2. Les nouvelles définitions de l'activité d'agent de voyage
3. La responsabilité de l'agent de voyage
4. Le contrat avec son prestataire
5. Le contrat avec le voyageur
6. Quiz
7. Pratique de la rédaction des conditions générales de ventes
8. Focus sur la commercialisation des hébergements touristiques

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Apports théoriques, mise en pratique, quiz d'étape, cas pratique en demi-groupes

MODALITES D'ÉVALUATION

QCM reprenant l'ensemble des points essentiels abordés, production individuelle