



Formation Office de tourisme

Travailler le marché des nouveaux seniors

Les nouveaux seniors ont des besoins inconnus ou non satisfaits jusqu'à ce jour car ils n'ont rien en commun avec les papys et mamys d'hier. Les seniors ont bien changé. Pour s'adresser à eux, mieux vaut bien les connaître car suivant leur génération, leurs besoins ne seront pas du tout les mêmes. L'âge mais surtout les habitudes liées à la génération à laquelle ils appartiennent influencent grandement les choix de consommation des seniors. Les Français de plus de 60 ans seront vingt millions en 2030, contre quinze millions actuellement.

Objectifs

- Comprendre l'évolution des comportements et des attentes des clientèles seniors
- Avoir une communication adaptée aux seniors
- Mettre en place une stratégie commerciale pour ce marché

Format

Karine I
spécialis
profession

Ce site utilise des cookies dits « techniques » nécessaires à son bon fonctionnement, des cookies de mesure d'audience (génération des statistiques de fréquentation et d'utilisation du site afin d'analyser la navigation et d'améliorer le site), des cookies de modules sociaux (en vue du partage de l'URL d'une page du site sur les réseaux sociaux), des cookies publicitaires (partagés avec des partenaires) et des cookies Youtube. Pour plus d'informations et pour en paramétrer l'utilisation cliquez sur "Paramétrer les cookies". Vous pouvez à tout moment modifier vos préférences.

Contenu et programme

Jour 1 :

- Les nouveaux seniors, qui sont-ils ?
- Pourquoi s'intéresser au marché des nouveaux seniors ?
- Les critères essentiels pour segmenter le marché des seniors
- Les segments principaux et leurs caractéristiques
- Les comportements de consommation des seniors en matière de tourisme
- Préparation et choix du séjour

Jour 2 :

- Les produits adaptés aux cibles de clientèles
- Les étapes de la création d'un produit touristique
- Adapter sa communication à partir de la demande
- La mise en marché des produits touristiques
- Rappel des codes du tourisme
- Diversifier ses réseaux de distribution pour augmenter ses chances de vendre
- La GRC (Gestion de la relation client) au cœur du parcours client

Public/Prérequis

Cette formation s'adresse aux chargés de commercialisation, aux responsables du pôle commercial.

Ce site utilise des cookies dits « techniques » nécessaires à son bon fonctionnement, des cookies de mesure d'audience (génération des statistiques de fréquentation et d'utilisation du site afin d'analyser la navigation et d'améliorer le site), des cookies de modules sociaux (en vue du partage de l'URL d'une page du site sur les réseaux sociaux), des cookies publicitaires (partagés avec des partenaires) et des cookies Youtube. Pour plus d'informations et pour en paramétrer l'utilisation cliquez sur "Paramétrer les cookies". Vous pouvez à tout moment modifier vos préférences.



Prix 0.00 € TTC

Date 30 Nov. - 1 Déc. 2023

Durée Les 30 novembre et 1er décembre 2023 à Paris (14h)

Détail tarif

Cette formation s'inscrit dans le cadre du plan collectif de formation à destination des Offices de Tourisme.

Elle est gratuite pour les salariés de droit privé des Offices de Tourisme adhérant à l'AFDAS. Elle n'impacte pas l'enveloppe individuelle de l'Office de Tourisme mais le fonds collectif régional dédié. Pour les adhérents à l'AFDAS, un mail vous sera adressé suite à votre inscription pour la saisie de cette formation sur votre espace sécurisé.

Pour les salariés de droit public, merci de nous contacter si vous êtes intéressés par cette formation.

Contact : ot@visitparisregion.com

Lieu Conseil Régional Paris Île-de-France 2 rue Simone Veil - 93400 Saint-Ouen

Participants 12

Ce cc

- Fon
 - Ap
 - Ou
 - Co
- Ce site utilise des cookies dits « techniques » nécessaires à son bon fonctionnement, des cookies de mesure d'audience (génération des statistiques de fréquentation et d'utilisation du site afin d'analyser la navigation et d'améliorer le site), des cookies de modules sociaux (en vue du partage de l'URL d'une page du site sur les réseaux sociaux), des cookies publicitaires (partagés avec des partenaires) et des cookies Youtube. Pour plus d'informations et pour en paramétrer l'utilisation cliquez sur "Paramétrer les cookies". Vous pouvez à tout moment modifier vos préférences.

Ce site utilise des cookies dits « techniques » nécessaires à son bon fonctionnement, des cookies de mesure d'audience (génération des statistiques de fréquentation et d'utilisation du site afin d'analyser la navigation et d'améliorer le site), des cookies de modules sociaux (en vue du partage de l'URL d'une page du site sur les réseaux sociaux), des cookies publicitaires (partagés avec des partenaires) et des cookies Youtube. Pour plus d'informations et pour en paramétrer l'utilisation cliquez sur "Paramétrer les cookies". Vous pouvez à tout moment modifier vos préférences.