



Formation Office de tourisme

## Relancer l'activité commerciale réceptive sur le marché des petits et mini groupes

Vous ne pouvez plus attendre que les groupes reviennent sur les Territoires. Vous devez vous positionner sur les segments de clientèles qui feront la relance de votre activité réceptive : les petits et mini-groupes.

Le plus :

Vous repartez avec des idées d'actions très concrètes à réaliser immédiatement.

La formation tient compte de l'environnement touristique incertain et vous apporte des conseils pragmatiques, réalisables afin de relancer la vente de produits combinés et packagés.

Matériel à prévoir par les stagiaires

Un ordinateur équipé d'une caméra ainsi qu'une bonne connexion Wifi.

### Objectifs

A l'issue de la formation, le stagiaire sera en mesure de :

- travailler le marché des groupes, les nouvelles tendances
- identifier qui sont les petits et mini groupes ainsi que leurs besoins et leurs attentes
- proposer des offres et prestations pour les séduire
- construire un plan d'actions commerciales et d'obtenir des résultats rapidement

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.

Format

Karine Estaun a créé Tourism' Development en 2012, cabinet spécialisé dans les formations et le conseil en développement commercial à destination de tous les acteurs du tourisme qui souhaitent obtenir des réponses sur la mise en place d'une stratégie commerciale, le développement de nouveaux marchés et acquérir les compétences techniques de vendeurs.

## Contenu et programme

Jour 1 :

Matin : 3h30

- Relancer l'activité groupes, comment faire ?
- Les « groupes » nouvelles tendances
- Présentation du marché des petits groupes et des mini-groupes
- Qui sont-ils ? Quels sont leurs besoins de vacances, de produits touristiques ?
- Les offres « tendance » qui séduisent, comment vous démarquer ?

Après midi : 3h30

- Les offres « tendance » qui séduisent, comment vous démarquer ?
- Les types de produits combinés et packagés : les thèmes qui font vendre
- Savoir valoriser ses produits, innover, se démarquer
- Les types de produits et prestations qui séduisent (auto-tours, ateliers, rencontres, expériences, produits privilèges)

Jour 2 :

Matin : 3h30

- Mettre en place une nouvelle gamme de produits combinés ou packagés avec une nouvelle approche commerciale BtoB et BtoC
- Déployer un parcours clients adapté aux nouvelles cibles de clientèles
- Déployer une offensive commerciale

Après midi : 3h30

- Mettre en place un plan d'actions commerciales immédiat en BtoB et BtoC
- Par cibles pré définies, les types de supports commerciaux à mettre en place et les actions de mise en marché à réaliser

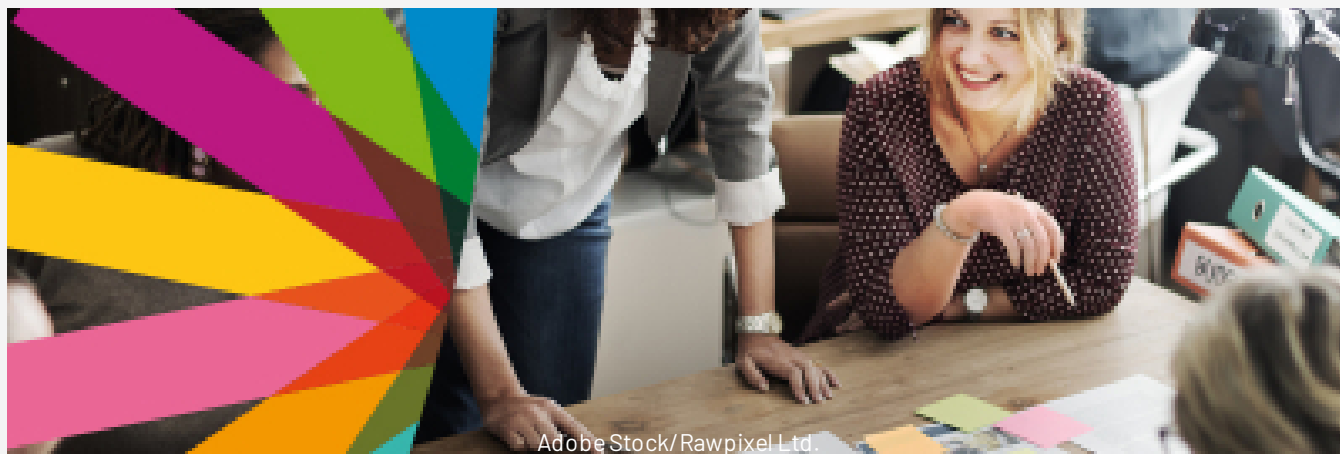
Votre cor  
[formation@v](mailto:formation@v)

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.

## Public/Prérequis

Responsables commerciaux, chargés de la commercialisation.

Votre stratégie commerciale est déjà opérationnelle



Prix 0.00 € TTC

**Date** 27 - 29 Avril 2021

**Durée** 27 et 29 avril 2021  
Durée : 2 jours (14h)  
5 à 10 participants

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

### Détail tarif

Elle est donc **gratuite pour les salariés de droit privé des Offices de Tourisme**. Elle n'impacte pas l'enveloppe individuelle de l'Office de Tourisme mais le fonds collectif

### Parti

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.