

Développer une offre tourisme d'affaires nouvelle génération

La crise sanitaire a profondément changé le tourisme d'affaires français. Quelles sont les nouvelles facettes du tourisme d'affaires en France ? Le contenu de cette formation est basée sur un benchmark réalisé auprès de réceptifs, agences événementielles, prestataires afin que vous soyez le plus opérationnel possible à la fin de la formation. Grâce à l'étude que nous avons menée cette année auprès des acteurs du tourisme d'affaires, nous pouvons vous assurer que le tourisme d'affaires français sera un tourisme plus local et plus durable. Les entreprises vont moins loin mais veulent autant être dépaysées et marquées.

Objectifs

- Appréhender le marché corporate, ses acteurs et leurs attentes
- Être en mesure de proposer une offre permettant de vous démarquer, d'être innovant
- Définir votre stratégie commerciale (ou la réajuster) et la décliner en plan d'actions

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

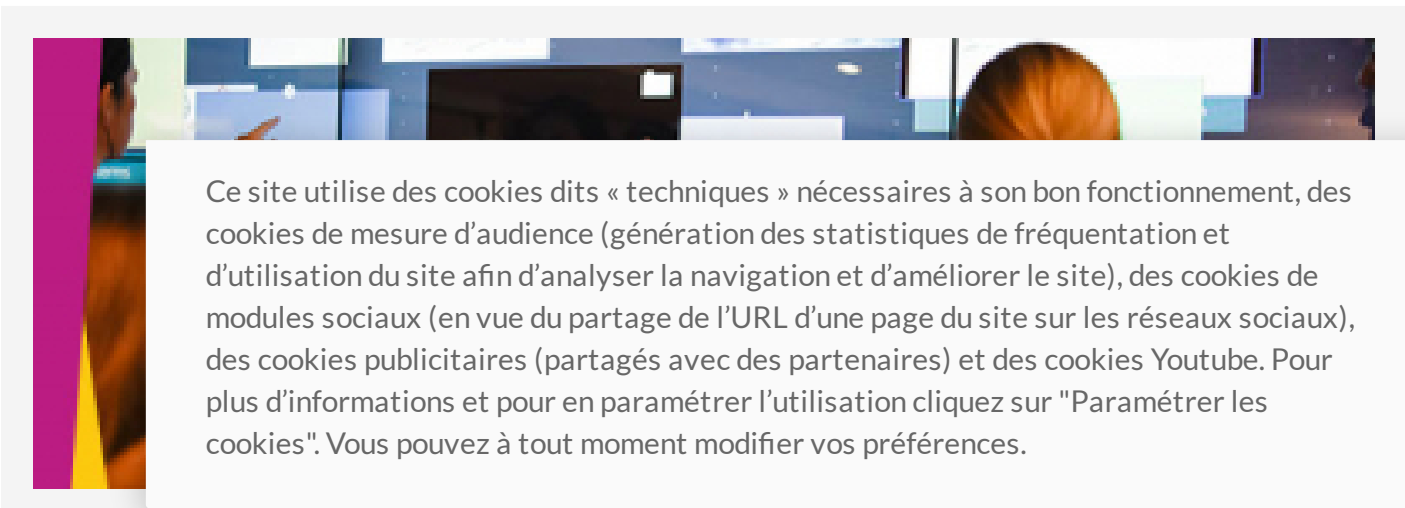
- Connaître les différentes activités du tourisme d'affaires
- Connaître les tendances actuelles du marché suite à la crise sanitaire et l'évolution de celles-ci
- Identifier les clients potentiels et connaître leurs attentes, besoins (indicateurs, tendances, veille, benchmark)
- Indicateurs sur les nouveaux bassins de clientèles, les types de demandes, la durée des événements, la période
- Qui sont les acteurs du tourisme d'affaires ?
- Réfléchir à votre positionnement commercial : vous démarquer grâce aux événements corporate
- Mettre en place votre marketing-mix

Jour 2

- Proposer une offre marketée et attractive pour le marché corporate
- La stratégie tarifaire
- La relation négociation avec les prestataires de services
- La présentation de l'offre : comment valoriser un produit affaires ?
- Savoir démarcher les différents acteurs
- Comment optimiser votre chiffre d'affaires sur ce segment ?

Public/Prérequis

Être en charge de la commercialisation.



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 8 - 9 Septembre 2022

Durée Les 8 et 9 septembre 2022 à Paris

**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 adhérent 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

Participants 12

Ce cours comprend

- Utilisation de l'étude sur les nouvelles facettes du tourisme d'affaires réalisées en 2021 par TOURISM'DEVELOPMENT
- Présentation PowerPoint
- Mise à disposition de supports USB avec une mallette à outils
- Conseils opérationnels
- Questionnaire de pré-formation afin de connaître plus en détails les attentes des participants et comprendre les problématiques auxquelles ils font face

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.