



Formation Office de tourisme

# Développer le partenariat commercial avec vos socio-professionnels

Le développement d'une offre de services ainsi que sa valorisation passent par la mise en place d'une stratégie commerciale et son plan d'actions commerciales. Cette formation vous permettra de passer en revue et d'améliorer toute votre stratégie de relation commerciale avec les professionnels de votre territoire et également de désacraliser la vente de son offre de service en travaillant sur votre conviction.

## Objectifs

- Faire évoluer l'image de l'Office de Tourisme dans l'esprit des prestataires de son territoire
- Savoir mettre en avant les missions de l'Office de Tourisme avec des indicateurs rationnels
- Mettre en place une stratégie d'écoute afin de détecter les besoins des prestataires de services
- Définir une gamme innovante et adaptée de prestations à vendre aux partenaires
- Développer ses performances commerciales et optimiser ses ventes de prestations de services : travailler ses arguments, sa conviction, ses objections
- Créer des partenariats professionnels efficaces et durables

### Format

Karine I  
spécialis  
professi

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

## JOURNEE 1

- Une stratégie de services pour qui ? Les partenaires et les filières têtes de réseaux
- Comment et par quels moyens pouvez-vous faire évoluer l'image de la structure
- Les missions de services publics et prestations de services marchandes.. ne pas faire l'amalgame
- Définition du positionnement commercial de votre structure et de vos offres
- Savoir présenter ses missions aux socio-professionnels / aux partenaires en argumentant par des données rationnelles
- Savoir argumenter avec les socio-professionnels sur la légitimité d'un Office de Tourisme
- Mettre en place une stratégie de vente de prestations de services
- Mettre en place des services diversifiés et adaptés aux besoins des partenaires
- Adhésion, partenariat : ne pas faire l'amalgame
- L'importance du facteur prix (les prix clairs, explicites, adaptés aux métiers)
- Les différents partenariats commerciaux

## JOURNEE 2

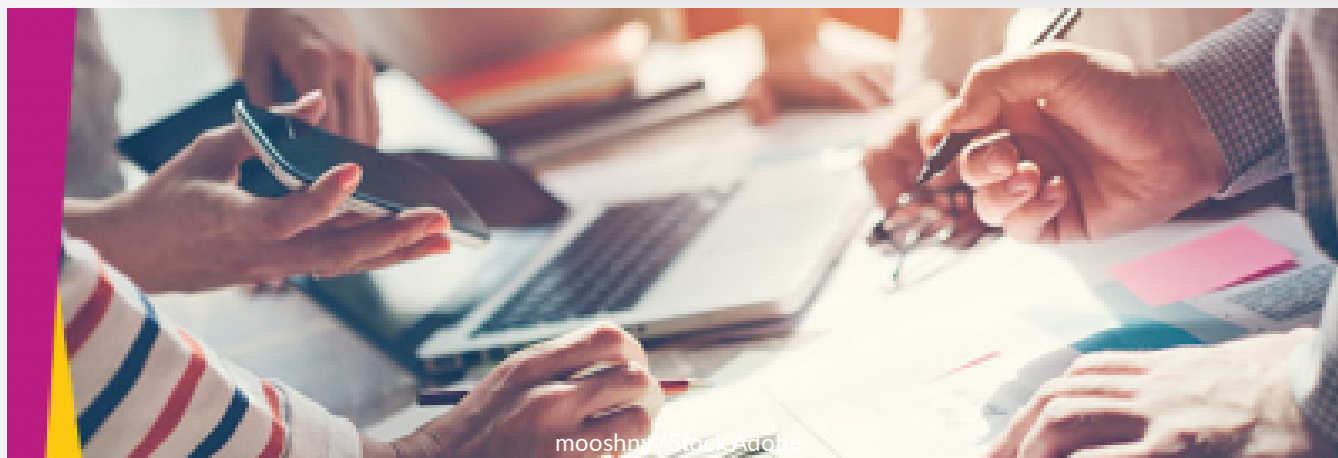
- Quels supports de vente utiliser ? Quelles informations doivent y figurer ?
- Le guide du partenariat innovant : la forme, le fond. Exemples de supports
- La présentation des missions de l'Office de Tourisme : le contenu, la forme, le fond
- Les différentes étapes de la vente (Technique de ventes) : Une bonne préparation est la clé du succès
- Construire les argumentaires de ventes adaptés aux cibles de visiteurs
- Du premier contact à la vente
- Les conventions de partenariat, les mentions légales, les obligations des deux parties
- Création d'un pôle partenariat et ses missions
- Définir les actions à mettre en place pour mobiliser les socio-professionnels
- Mettre en place des indicateurs de réussite

## Public/Prérequis

Cette formation s'adresse aux directeurs, responsables service marketing et/ou commercial.

Pré-requ

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. 2022

**Durée** Les 1<sup>er</sup> et 2 décembre 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 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](mailto:ot@visitparisregion.com)

**Participants** 12

### Ce cours comprend

- Pre
  - Fo
  - Ap
  - Ou
- 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.