

Formation Office de tourisme

Conseillers en séjour développez vos ventes en face à face ou à distance

Cette formation vous permettra d'être « à l'aise » dans cette mission d'accueil et de vente. Formation réalisée « sans jeux de rôles » mais avec une approche pédagogique basée sur des prises de conscience successives.

Les conseillers en séjour sont de véritables vendeurs de produits et prestations touristiques, cela fait intégralement partie de leurs missions que l'accueil s'exerce en back-office ou front office.

Résultats garantis ! Vous développerez vos ventes BOUTIQUE, VISITES GUIDEES, BILLETTERIE, PRESTATIONS SECHES ET COMBINEES, ATELIERS et saurez suggérer vos services marchands...

Objectifs

- Adapter son accueil, ses conseils et ses ventes quel que soit le parcours visiteurs
- Bien connaître ses produits touristiques et maîtriser les techniques de ventes
- Être dans l'offensive commerciale lors de ses missions d'accueil en back-office, adapter sa GRC
- Construire et adapter un argumentaire de ventes
- Savoir instaurer des actions de vente dans vos missions d'accueil
- Booster les ventes dans votre structure en front et back-office
- Développer des indicateurs fiables

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 I
spécialis

professionnels du tourisme.

Contenu et programme

Jour 1 :

- L'accueil en face à face ou à distance : recenser tous les points de contact lors du parcours clients : en front office, en back-office (mails, téléphone, chat, click-to-call, réseaux sociaux) et savoir insuffler une approche commerciale à chaque contact
- Connaitre parfaitement ses produits et prestations à vendre, les incontournables, les coups de cœur
- Vous créer des outils d'aide à la vente
- Savoir décortiquer les composantes-marketing de ses produits et les mettre en avant selon ses cibles de clientèles
- Savoir anticiper ses actions de ventes afin d'être mieux préparé

Jour 2 :

Savoir détecter les clients potentiels : quels sont les éléments de la communication verbale ou non verbale qui permettent de distinguer des clients potentiels ?

- La prise de contact et le message de bienvenue
- Savoir « pousser » des idées de prestations afin de susciter l'envie
- Ses argumentaires de ventes adaptés aux cibles de visiteurs
- Chaque échange doit déboucher sur une prestation marchande
- Faire ressortir les composantes produits en lien avec les segments de visiteurs
- Projeter vos visiteurs dans ce qu'ils vont vivre : mettre en avant les expériences à vivre
- Savoir argumenter en mettant en avant l'avantage clients

Travailler la confiance en soi afin de booster vos ventes

- Réfléchir ensemble à ce que vous pourriez mettre en place pour que la vente devienne plus facile ou que vous vendiez davantage
- Vous créer des réflexes
- Avoir conscience des progrès à faire (travail sur la prise de conscience de chacun)
- Vous accompagner dans vos actions de vente

- Travailler
- Désacraliser

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.

Publ

Cette formation s'adresse aux conseillers en séjours et aux responsables accueil et qualité.

- Connaître parfaitement ses produits et prestations touristiques
- Être en charge de l'accueil en face à face ou à distance



Prix

0.00 € TTC

Date

30 - 31 Mars 2023

Durée

Les 30 et 31 mars 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.

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 cours comprend

- Méthodologie unique, sans jeux de rôle, travaillée avec un psychologue qui est basée sur la prise de conscience individuelle
- Présentation PowerPoint
- Conseils personnalisés (envoi d'un questionnaire préformation)
- Echanges, débats sur les expériences vécues
- Conseils techniques
- Coaching afin de rendre cette mission plus facile

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.