Formation Office de tourisme

Développer le marché du tourisme d’affaires

La crise sanitaire a profondément changé le tourisme d'affaires français. Quelles sont les nouvelles facettes du tourisme d'affaires en France ? Le tourisme d’affaires est pour TOUS les territoires et pour TOUS les prestataires, accueil de 5 à 500 participants selon le type d’événements. Comment vous positionner sur ce marché ? Comment répondre aux nouvelles tendances ? Lors de la formation, nous aborderons tous les marchés : congrès, séminaires, incentives, team buildings, cadeaux, séjours pour les travailleurs, lieux pour les télétravailleurs, CSE, co-working. Vous repartirez avec votre plan d’actions commerciales et les grandes lignes de votre stratégie commerciale.

Objectifs

- Connaître les nouveaux indicateurs de la demande des entreprises
- Être en mesure de proposer une offre de prestations et de services
- Créer et piloter votre stratégie commerciale sur le marché corporate
- Mettre en place vos actions
- Comment fidéliser les entreprises ? Les erreurs à ne pas commettre face à cette clientèle très exigeante

Format

Oriana e
Commer
jeu d'enf

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 :

- Cohésion de groupe (présentation, tour de table, retour des questionnaires préformation, auto-évaluation du positionnement sur le tourisme d'affaires)
- Qu'est-ce que le tourisme d'affaires ? Redéfinir les contours pour en avoir une vision juste. Le MICE et ses dérivés
- Les tendances du marché "affaires" grâce aux indicateurs basés sur notre étude menée sur 6 mois en 2021
- Atelier collectif : Le potentiel de votre Destination sur les attentes majeures des marchés

Jour 2 :

- Réfléchir à votre positionnement « affaires » : en lien avec vos partenaires, vos marqueurs, vos prestataires, quelles offres et services pourriez-vous proposer ?
- Ancrer votre territoire comme « Destination Affaires »
- Seront abordées les notions de concurrence, cibles, tendances
- La relation aux prestataires et acteurs locaux

1. Sensibiliser vos prestataires aux nouvelles attentes du marché
2. Atelier collectif : création d'un référentiel qualité afin de référencer vos partenaires : Objectif 100% Qualité
3. Le partenariat avec vos prestataires, qu'attendent-ils de leur OGD sur ce marché ?

Jour 3 :

- Ecrire votre stratégie commerciale sur le marché « affaires »
- Vos cibles, votre gamme d'offres, votre modèle économique
- Les supports de communication au service de la prospection commerciale
- Optimiser la relation commerciale aux entreprises
- Comment fidéliser les entreprises ?
- Les erreurs à ne pas commettre

Publ

Cette for
tourisme

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 14 - 29 Mars 2024

Durée **21h : les 14 et 15 mars en présentiel et le 29 mars en visio**

Détail tarif

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

Personnel de droit privé adhérant à l'AFDAS

Ces formations sont prises en charge intégralement par l'OPCO sur une enveloppe spécifique régionale permettant aux organismes institutionnels du tourisme de droit privé d'en bénéficier à titre gratuit sous condition d'être à jour de leur cotisation. Aucune demande de prise en charge auprès de l'OPCO n'est à faire lors de l'inscription en ligne. Choose Paris Region reviendra vers vous le premier jour de la formation pour vous communiquer les éléments à transmettre à l'OPCO.

Personnel de droit public

Ces formations sont ouvertes au personnel de droit public mais à la charge de la

Lieu

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

- Formation adaptée aux attentes de chaque participant
- Etude menée en 2021 pendant 6 mois sur les nouvelles facettes du tourisme d'affaires par TOURISM'DEVELOPMENT
- Apports pratiques et pragmatiques
- Conseils opérationnels

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.