Formation Office de tourisme

Piloter et booster sa stratégie commerciale globale

Préparer 2024 nécessite la remise à plat des actions commerciales et la réorientation de celles-ci : efficacité et efficience, structuration de nouvelles offres, répondre aux attentes des nouvelles clientèles, développer les partenariats privés/publics, nouveaux marchés à exploiter, nouveaux outils de vente à mettre en place.
Toute la commercialisation sera abordée : billetterie, visites guidées, activité réceptive, services aux prestataires touristiques. C'est une formation pour tous : directeur, responsable du service marketing et/ou commercial et toute l'équipe car la commercialisation est transversale à tous les services.
Vous repartirez de la formation avec une stratégie globale réajustée et un plan d'actions opérationnel pour les 3 prochaines années.

Objectifs

- Mettre en place une stratégie commerciale partagée avec les acteurs touristiques de son territoire et développer un partenariat commercial avec les socio-professionnels
- Identifier de nouvelles opportunités commerciales à exploiter et se positionner sur de nouveaux marchés
- Se démarquer grâce à une politique commerciale décalée et innovante
- Savoir définir la gamme de produits à commercialiser et y intégrer une stratégie de services
- Définir des indicateurs de pilotage et décliner un plan d'actions commerciales

Format

Karine E
spécialis

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.

professionnels du tourisme.

Contenu et programme

Jour 1 :

- A partir de matrices, vous analyserez vos activités commerciales (PESTEL, SWOT, PORTER)
- Prendre de nouvelles orientations ou confirmer celles mises en place sur la stratégie de votre structure
- Identifier de nouvelles opportunités commerciales et ainsi pallier la baisse de certaines : les marchés porteurs, les nouveaux marchés, sécuriser, consolider, développer

Jour 2 :

- Savoir définir la gamme de produits à commercialiser et y intégrer une stratégie de services : billetterie, activité réceptive, visites guidées, boutique, centrale de réservation, place de marché aux touristes, packs services aux prestataires touristiques
- Positionnement commercial et mapping, indispensable au développement de vos activités commerciales
- Réflexion sur le modèle économique le plus efficient
- Penser stratégie tarifaire
- Intégrer les notions de rentabilité dans vos services
- Recherche de financements (marges de production, de distribution, vente de services)

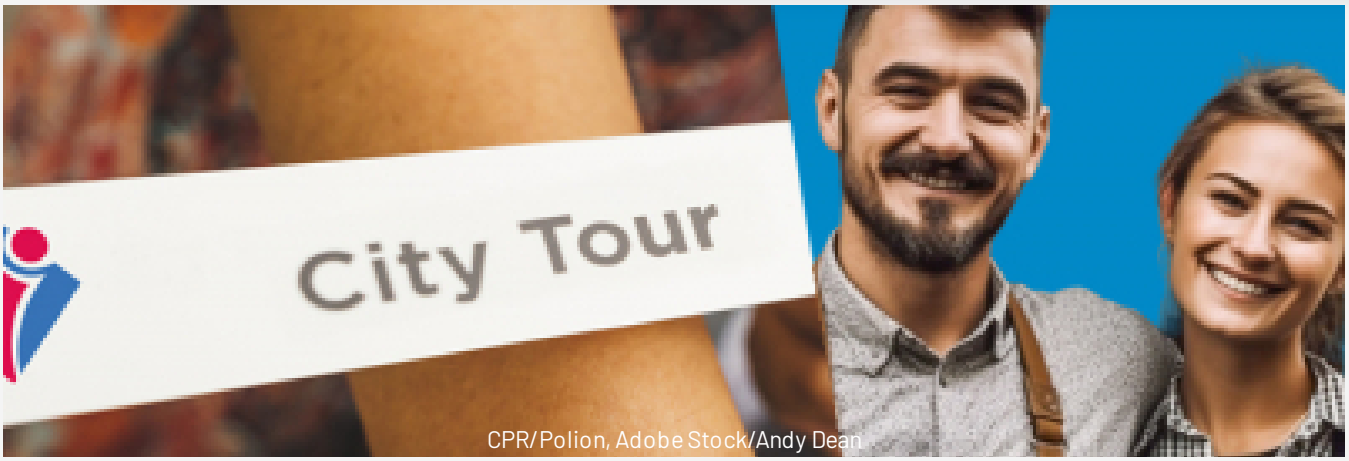
Jour 3 :

- Mettre en place vos plans d'actions (un modèle vous sera mis à disposition) à partir des cibles et des offres de produits et services
- Déployer des actions de mise en marché directes et indirectes
- Piloter votre stratégie commerciale
- Mettre en place des indicateurs d'efficacité et d'efficience

Public/Prérequis

Avoir une stratégie commerciale dans votre office de 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.



CPR/Polion, Adobe Stock/Andy Dean

Prix 0.00 € TTC

Date 7 - 21 Novembre 2024

Durée Les 7 et 8 novembre en présentiel et le 21 novembre en visio (21h)

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 structure. Le tarif est dégressif en fonction du nombre de participants. Merci de nous contacter si vous êtes intéressé par cette formation.

Contact: sorya.tholon@chooseparisregion.org

Lieu

Parti

Ce c

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.

- Une trame d'analyse d'activité est envoyée à chaque participant en amont de la formation afin que les participants arrivent avec des indicateurs d'analyse
- Mise à disposition de supports USB avec une Mallette à outils
- La stratégie sera bâtie sur une période de 3 ans afin de vous servir de guide sur les actions à mener et les décisions à prendre

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.