



Formation Office de tourisme

Conseillers en séjour, développez votre posture commerciale

Les conseillers en séjour sont aujourd'hui de véritables vendeurs de produits et prestations touristiques, cela fait intégralement partie de leurs missions.

Que l'accueil se réalise en back-office ou en front office, les conseillers en séjours doivent être très à l'aise afin de pousser des offres commerciales tout en alliant LE conseil éclairé. La vente, c'est possible pour tous, avec chacun son approche, sa personnalité, sa méthodologie, ses arguments, l'essentiel étant que chacun s'y retrouve, soit plus à l'aise et améliore ses ventes.

Comment développer vos argumentaires pour être « top » vendeur ? Vous aurez toutes les clés et techniques pour les construire, en intégrant une posture de conquérant, une communication verbale et non verbale.

Les résultats sont garantis ! Vous développerez vos ventes BOUTIQUE, VISITES GUIDÉES, BILLETTERIE, PRESTATIONS SÈCHES ET COMBINÉES, afin de développer le chiffre d'affaires de votre structure et augmenter votre part d'autofinancement et chez vos pros par l'apport d'affaires.

Objectifs

- Créer ses argumentaires de vente
- Être dans l'offensive commerciale à chaque contact (face à face et distanciel)
- Être p

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.

Formateur **Oriana LE DORZE THERENCY - Tourism' Development**

Oriana est formatrice en techniques de ventes, elle possède une approche très technique et humaine. Commerciale dans l'âme, Oriana est une main en fer dans un gant de velours. Vous verrez que vendre est un vrai jeu d'enfant !

Contenu et programme

Jour 1 :

Atelier d'introduction :

- Racontez-nous le vendeur que vous avez préféré ?
- Pourquoi cela s'est-il bien passé
- Qu'avez-vous remarqué ?

Feedback : comment vous jugez vous en qualité de vendeur ?
La vente est pour tous ! Il n'y a pas une seule manière de vendre.

Les pré-requis pour être un bon vendeur ?

- Qui sont vos visiteurs ? Focus sur les attentes et besoins des segments de clientèle en terme de consommations touristiques
- Connaître parfaitement vos produits et prestations : réajustement et/ou mise en place d'outils d'aide à la vente : fiches techniques, tableau collaboratif "on l'a testé pour nous", rappel des offres en cours

Les étapes de la vente

- Du premier contact à la vente, les étapes pour déclencher une vente : Découverte des besoins grâce à l'écoute active, la réceptivité et l'empathie XXL.
- Savoir présenter vos produits en donnant envie de les acheter :

- Inviter vos visiteurs à vivre une expérience : l'expérientiel comme outil de projection client
- Mettre en avant les avantages clients, les retours d'expériences

Jour 2 :

S'approprier

- La relation

Les actions c
Chaque écha
avoir utiliser
produits de la

Adopter la b

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.

- La posture commerciale, une posture de conquérant

Soyez convaincu pour être convaincant.

Vendre, c'est suggérer des prestations marchandes, ne pas avoir peur de s'impliquer et donner son avis, ses recommandations, ses pépites.

Définir des objectifs rationnels

Le chiffre d'affaires est un indicateur essentiel de la commercialisation mais ne reflète pas toute la performance commerciale réalisée : quels indicateurs complémentaires "challenges" mettre en place ?

Finalité, chacun repartira avec sa propre méthodologie de vente !

Public/Prérequis

Cette formation s'adresse aux conseillers en séjours.



Prix 0.00 € TTC

Date

9 - 10 Octobre 2025

Duré

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.

**Détail
tarif**

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: sorya.tholon@chooseparisregion.org

Participants12

Ce cours comprend

- Formation-action
- Apports cognitifs, conceptuels et méthodologiques
- Retour et partages d'expériences
- Veille / Etudes de cas

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.