

PROGRAMME DÉTAILLÉ

JOUR 1 : MARDI 25/02/25 – MATIN (présentiel) : 09h00-12h30

Partie 1 :

Présentation des dernières tendances du marché du tourisme d'affaires :

- Rappel des points clés du marché du tourisme d'affaires : Le MICE et ses dérivés
- Les derniers indicateurs, les nouvelles tendances
- Les nouveaux besoins des entreprises en termes de réunions et d'activités

Pourquoi écrire votre plan d'actions commerciales ?

- Savoir présenter votre positionnement commercial en fonction de vos cibles de clientèles
- Quelles offres et services proposer ? Comment innover et répondre aux nouvelles attentes ?
- Définir votre stratégie tarifaire

→ **Atelier d'innovation commerciale** : Quelles offres et services proposer à vos cibles de clientèle ? (Collectif et réflexion individuelle)

JOUR 1 : MARDI 25/02/25 – APRÈS-MIDI (présentiel) : 14h00-17h30

Partie 2 :

La vente directe : quels outils de vente utiliser ?

- Site internet, réseaux sociaux, plaquettes commerciales ? L'influence de chaque outil sur les ventes

→ **Atelier collectif et Travail individuel** : Comment définir ses actions commerciales ? Comment prioriser les actions ?

Optimisez votre parcours client afin de susciter l'envie par des offres thématiques :

- Détox, reconnexion, au vert, authentique, atypique...

→ **Atelier individuel** : Comment optimiser mon parcours client ?

Partie 3 :

Développer des partenariats commerciaux avec des agences événementielles, des réceptifs : comment faire ?

- Comment se démarquer et être référencés ?
- Comment se faire connaître auprès de prescripteurs ? Les offices de tourisme et acteurs institutionnels, les portes d'entrées du territoire
- Mettre en place des indicateurs permettant ainsi de vous projeter dans une comptabilité analytique

→ **Atelier collectif et Travail individuel** : Quels sont les indicateurs commerciaux utiles pour booster votre activité ?

BILAN DE LA 1^{ère} PARTIE DE LA FORMATION

- Tour de table à chaud
- Questions/réponses

JOUR 2 : 1 HEURE INDIVIDUALISÉE (distanciel) à programmer avec la formatrice (entre le 3 et le 7 mars 2025)

Partie 4 : Retour avec la formatrice sur votre plan d'actions

- Finalisation de votre plan d'action commerciales : présentation de votre plan d'actions avec la/les actions pour 2023/2024
- Echanges avec la formatrice, pistes d'optimisation

BILAN FINAL DE LA FORMATION

- Les points clés à retenir
- Questions/réponses
- Évaluation des acquis

MÉTHODES, MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

METHODES

- Informative : apport de concepts, méthodes et outils illustrées (bonnes pratiques), partage d'expériences
- Active/participative : appropriation par des ateliers individuels et collectifs, analyse collective, pistes d'actions

MOYENS

- Questionnaire préalable pour connaître votre niveau, vos pratiques & vos attentes
- Jeu de questions réponses : vérifier les acquis des participants
- Atelier individuel : mettre en pratiques les éléments étudiés et les appliquer à son activité

OUTILS

- Présentation Powerpoint
- Distanciel via l'outil Zoom
- Dossier Google Drive pour les travaux individuels
- Mallette à outils remise à chaque participant par clé USB
- Trame de plan d'actions commerciales mois par mois

MISE A DISPOSITION DE SUPPORTS PEDAGOGIQUES

- Fiches de travail et d'analyse à remplir en séance
- Support de cours au format PDF envoyé après la formation

MATERIEL RECOMMANDE

- En présentiel : Ordinateur portable, smartphone et leurs chargeurs ; venir avec ses identifiants et mots de passe si utilisation déjà d'outils IA
- En distanciel : Une bonne connexion Internet, un ordinateur avec micro et caméra, un poste au calme, éventuellement un casque pour plus de tranquillité, un smartphone, avoir téléchargé l'application Zoom (dernière version)

ÉVALUATION DES ACQUIS / Une évaluation en 2 parties

- Un tableau d'évaluation des acquis par objectif pédagogique rempli par le formateur à partir des exercices et travaux personnels réalisés
- Une auto-évaluation du stagiaire

ÉVALUATION DE LA SATISFACTION

Un questionnaire à remplir à chaud en ligne par le participant en fin de session (questionnaire obligatoire)

SUIVI À 6 MOIS

Un questionnaire sur l'impact de la formation auprès des participants et de leur entreprise sera réalisé via un questionnaire en ligne.

CONTACT

contact@academie-etourisme-pdl.fr - 06 64 24 91 07 (CoManaging)

Retrouvez l'ensemble de nos formations sur le site de L'Académie eTourisme :

<https://www.solutions-pro-tourisme-paysdelaloire.fr/solutions/academie-e-tourisme/>