

MICE 1 : Commercialiser votre offre de tourisme d'affaires ;

Les clés de la réussite pour optimiser votre offre tourisme d'affaires et la commercialiser efficacement

Vous souhaitez mieux vous positionner sur le marché du tourisme d'affaires et en connaître tous les leviers ? Le tourisme d'affaires est un marché qui ne cesse d'évoluer. La crise sanitaire a accéléré sa mutation avec de nouvelles exigences demandées par les organisateurs et des leviers commerciaux à activer différemment.

Cette formation très pratico-pratique vous permettra de proposer une offre en adéquation avec ces nouvelles attentes et savoir comment la commercialiser.

Comment capter les entreprises ? Quelles offres et quels services leur proposer ? Comment réfléchir à votre stratégie tarifaire ? Quelles actions commerciales mettre en place afin de les toucher ?

Cette feuille de route détaillera mois par mois les actions commerciales que vous aurez à réaliser auprès de la clientèle affaires. Afin de vous projeter sur des moyens humains et techniques, des indicateurs liés à votre activité vous seront conseillés.



Public et pré-requis :

Partenaire : **Solutions&Co**

- Public : Acteurs du tourisme d'affaires en Pays de La Loire
- Pré-requis : Avoir pris des orientations dans la rédaction de votre stratégie commerciale / Avoir des prestations à commercialiser (location d'espaces de réunions/séminaires, visites, ateliers, dégustation, hébergements, restauration/traiteurs, sites touristiques et autres, team-building) / Être prêt à investir un peu de temps pour mettre en pratique ce qui aura été vu en présentiel avant le suivi individuel en distanciel / Répondre au questionnaire de positionnement préalable obligatoire



Durée : 8h00 réparties en 7 heures en présentiel (JOUR 1) + Suivi individuel de 1h par participant (JOUR 2)



Date et lieu : Angers (lieu à préciser)

Jeudi 09 novembre 2023 : 09h00-12h30 / 14h00-17h30 en présentiel

Suivi individuel d'1h. à fixer avec chaque participant entre le 13 et le 17 novembre 2023 (visio)



Formatrice : Oriana LE DORZE THERENCY - Tourism Development



Effectif maximum : 12 participants (6 minimum)



Accessibilité : nous contacter pour toute problématique d'adaptation à un handicap.



Tarif par participant :

50 € HT (60 € TTC)



Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, vous serez capable de :

1. Connaître les leviers de développement commercial de votre activité tourisme d'affaires
2. Savoir rédiger votre plan d'actions commerciales
3. Intégrer des indicateurs commerciaux de performance



Inscription via le lien :

<https://forms.gle/8nY1akJwJhyQRcfB9>

Programme détaillé

JOUR 1 : JEUDI 09/11/23 – 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 ? (une trame vous sera présentée et vous la remplirez au fur et à mesure des points abordés au cours de la formation). À partir de votre gamme de prestations sèches ou combinées :
 - Savoir présenter votre positionnement commercial en fonction de vos cibles de clientèle
 - 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 ?

JOUR 1 : JEUDI 09/11/23 – 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 : 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 : 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 : Quels sont les indicateurs commerciaux utiles pour booster votre activité ?

BILAN de la formation en présentiel

- Les points clés à retenir
- Tour de table à chaud
- Questions/réponses

JOUR 2 : Suivi individuel de 1 heure par participant, en distanciel (entre le 13 et le 17 novembre 2023) ; le RV sera fixé avec chaque participant

- 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 de la formation en distanciel

- Évaluation des acquis

Méthodes, moyens et outils pédagogiques

Méthodes :

- 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
- Plusieurs activités sont prévues qui permettent différents niveaux d'appropriation : Brainstorming, Atelier d'innovation commerciale, Exercices

Outils :

- PowerPoint
- Paperboard
- Mallette à outils, remise à chaque participant par clé USB
- Trame de plan d'actions commerciales mois par mois
- Les exercices pratiques seront déposés sous Drive

Mise à disposition de supports pédagogiques

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

Matériel recommandé :

- En présentiel : Un ordinateur ou de quoi prendre des notes (support avec lequel vous êtes le plus à l'aise)
- 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

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 chaud à remplir 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-paysdelaloire.fr / CoManaging - 06 64 24 91 07
<http://academie-etourisme-paysdelaloire.fr>