

Vous êtes responsables de clubs nautiques ou de destinations nautiques engagés dans la démarche régionale Vogue & Vague et vous avez mis en œuvre des offres spécifiques. Cette formation opérationnelle vous permettra de réaliser votre plan d'actions commerciales afin d'optimiser l'impact des offres Vogue & Vague. Cette feuille de route détaillera mois par mois les actions commerciales à mettre en œuvre pour gagner en performance. Afin de vous projeter sur des moyens humains et techniques, des indicateurs liés à votre activité vous seront conseillés.



Public et pré-requis :

- Public : Responsables de clubs & structures nautiques engagés dans la démarche régionale Vogue & Vague en Pays de la Loire
- Pré-requis : Être au clair sur la stratégie commerciale de sa structure et venir à la formation avec son offre Vogue & Vague à promouvoir et à commercialiser ; être prêt/te à investir un peu de temps pour mettre en pratique ce qui aura été vu en présentiel, avant le suivi individuel en distanciel.



Durée : 8 heures réparties : 7h00 de formation sur 1 jour en présentiel
Suivies d'1h personnalisée par participant en distanciel



Dates et lieux :

Mardi 15 novembre 2022 en présentiel de 09h00 à 12h30 et 14h00 à 17h30 à ... (lieu à préciser – proximité de Nantes)
A partir du lundi 21 novembre et jusqu'au mercredi 30 novembre 2022 pour l'heure de formation personnalisée



Formateur : Karin ESTAUN – CoManaging



Effectif maximum : 12 participants (7 minimum)



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



Tarif par participant : gratuit ; des frais d'annulation de 50 € HT (60 € TTC) seront facturés en cas d'annulation à moins de 5 jours de la formation, en cas d'absence ou de participation partielle (*absence une demi-journée ou non-participation à la formation personnalisée*).



Objectifs pédagogiques :

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

1. Connaître les leviers de développement commercial de vos offres Vogue & Vague
2. Savoir rédiger votre plan d'actions commerciales
3. Intégrer des indicateurs commerciaux de performance

Programme détaillé

JOUR 1 – MATIN : 09h00-12h30 (présentiel)

Accueil, présentation, bilan questionnaire pré-formation (1h) et définition des défis à relever.

Chaque professionnel doit se placer par rapport à son secteur d'activités : Vous êtes responsables de centres nautiques, loueurs ou bateaux promenades ? en bord de mer ou sur plan d'eau ? Vous proposez des locations, des randonnées, des croisières ?

Partie 1 :

- Pourquoi rédiger un plan d'actions commerciales ?
- Ecrire votre plan d'actions commerciales pour vos offres Vogue & Vagues (*une trame vous sera présentée*)
- A partir de votre gamme de prestations sèches ou combinées (être intégré dans une prestation combinée) :
 - Vos cibles de clientèles Vogue & Vague (familles néophytes ou pratiquants occasionnels, clientèles de proximité...), à préciser fonction de votre localisation, de vos activités & vos offres ?
 - La vente directe : quels outils de vente utiliser ? Site internet, réseaux sociaux, plaquettes commerciales ? L'influence de chaque outil sur les ventes
 - Vous optimiserez votre parcours clients afin de susciter l'envie par des offres de prestations

Atelier : Comment définir ses actions commerciales ? Comment prioriser les actions ? (Collectif - 15/20min)

JOUR 1 – APRES-MIDI : 14h00-17h30 (présentiel)

Partie 2 :

- Comment vous faire connaître auprès de prescripteurs ?
 - Les offices de tourisme et acteurs institutionnels, les portes d'entrées du territoire (les hébergeurs, collectivités, commerçants...)
 - Les comités d'entreprise ou autres organisations (ex. Tourisme & Loisirs)
 - Les sites affinitaires (familles et sports de nature)

& comment formaliser vos partenariats (conditions de fonctionnement & de mise en œuvre)

- Élaborer votre plan d'actions commerciales : formaliser son plan mois par mois & organiser sa mise en œuvre (*dont au minimum une action à réaliser pour la saison 2022*)
- 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 ? (Collectif - 15min)

Partie 3 :

- Les clés pour être plus à l'aise dans vos échanges commerciaux : le contact humain doit prévaloir
 - Savoir vous présenter et valoriser vos offres
 - Trouver des arguments convaincants
 - Ajuster vos arguments en lien avec vos cibles

BILAN de la formation en présentiel (1h)

- Tour de table à chaud
- Questions/réponses

JOUR 2 – Formation personnalisée à distance (1 heure)

Une semaine après la journée en présentiel à partir du 21 novembre et jusqu'au 30 novembre, 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 2022
- Echanges avec la formatrice, pistes d'optimisation

BILAN de la formation en distanciel

- Evaluation des acquis

Méthodes, moyens et outils pédagogiques

Méthodes

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

Moyens

- Questionnaire préalable adressé 10/15 jours avant la formation pour connaître votre niveau, vos attentes, les freins
- Plusieurs activités sont prévues : Brainstorming sur le plan d'actions commerciales / Exercices pour prioriser ses actions et trouver des pistes de mise en place de ces actions

Outils

- Malette à outil remise sur clé USB
- Trame de plan d'actions commerciales mois par mois

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

- Présentiel : Venir avec son ordinateur portable et de quoi prendre des notes (support avec lequel vous êtes à l'aise)
- Les exercices pratiques seront déposés sur le Drive

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 (avec une dizaine de critères remplis avec comparaison avant/après).

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 en ligne.

Contact: contact@academie-etourisme-paysdelaloire.fr / CoManaging - 06 64 24 91 07

Les mesures de précautions sanitaires en vigueur au moment de la formation seront observées.