

VENTE 2 – niveau débutant/intermédiaire : Créez et commercialisez des cartes & coffrets cadeaux

Les cartes et coffrets cadeaux c'est une façon de valoriser vos offres. Ces prestations matérialisées vous permettront de "toucher" davantage de clients ; en effet la carte et les coffrets cadeaux c'est pour soi ou pour offrir et ce sont des produits que les entreprises peuvent acheter pour leurs collaborateurs et leurs clients. Ce sont des produits incontournables, tendance, les indicateurs sont là pour le montrer ! Originaux et personnalisables, ils vous permettent de commercialiser autrement vos produits, de gagner en visibilité et d'augmenter votre chiffre d'affaires.



Public et pré-requis :

Partenaire : **Anjou Tourisme**

- Public : Prestataires du tourisme et des loisirs (hébergeurs, prestataires de loisirs, métiers de bouche) / Priorité d'inscription pour les professionnels de l'Anjou
- Pré-requis : Avoir des prestations à commercialiser / Être prêt à investir un peu de temps pour mettre en pratique ce qui aura été vu en présentiel avant le suivi collectif en distanciel / Répondre au questionnaire de positionnement préalable obligatoire



Durée : 9h00 réparties : 7 heures en présentiel (JOUR 1) + 2 heures en distanciel (JOUR 2)



Date et lieu : Angers (Anjou Tourisme)

Vendredi 10 novembre 2023 : 09h00-12h30 / 14h00-17h30 en présentiel
Vendredi 17 novembre 2023 : 09h00-11h00 en distanciel



Formatrice : Karine ESTAUN – Tourism Development



Effectif maximum : 12 participants (6 minimum)



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



Tarif par participant :

Early booking (jusqu'à 15 jours avant la formation) : 110 € HT (132 € TTC)
Entre 5 et 14 jours avant la formation : 125 € HT (150 € TTC)



Objectifs pédagogiques :

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

1. Connaître le marché et les avantages de la commercialisation sous format cartes et coffrets cadeaux
2. Définir les prestations et les marketer
3. Mettre en place des actions commerciales

Programme détaillé

JOUR 1 : VENDREDI 10/11/23 – MATIN (présentiel) : 09h00-12h30

Partie 1 : Les cartes et coffrets cadeaux, une façon tendance de marketer vos offres

- Pourquoi commercialiser sous format cartes et coffrets cadeaux ? Présentation du marché avec des indicateurs qui sont au vert
- Benchmark des cartes et coffrets cadeaux qui existent et analyse de celles les plus vendues : les thèmes tendances

Atelier collectif : Analyse des produits qui fonctionnent

Partie 2 : Marketer ses offres et les décliner en cartes et coffrets cadeaux

- Définir votre gamme d'offres
- Les étapes pour décliner vos offres en cartes et coffrets cadeaux
- Savoir calculer vos prix de vente

Atelier d'innovation commerciale : Quelles offres et services proposer ?

JOUR 1 : VENDREDI 10/11/23 – APRÈS-MIDI (présentiel) : 14h00-17h30

Partie 3 : Les actions commerciales à mettre en place

- Définir vos canaux de vente : les avantages et inconvénients de la vente en directe/indirecte
- Définir vos supports de communication : site internet, réseaux sociaux, démarchage auprès des entreprises
- Faire connaître vos offres auprès des prescripteurs : Les offices de tourisme, les acteurs institutionnels, les portes d'entrées du Territoire

Atelier : Auto-analyse des supports de communication ; Rédaction des grandes lignes de votre plan d'actions commerciales

BILAN de la formation en présentiel

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

JOUR 2 : VENDREDI 17/11/23 – MATIN (classe virtuelle) : 09h00-11h00

- Présentation par chaque participant des actions réalisées et des difficultés rencontrées
- Echanges sur les points de blocages rencontrés
- Echanges avec le groupe et apport de solutions complémentaires

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
- Réflexion individuelle sur ses offres, ses services, permettant ainsi de savoir les éléments à marketer
- Auto-analyse des supports de communication avec rédaction des grandes lignes de votre plan d'actions

Outils :

- Powerpoint avec Trame de plan d'actions commerciales mise à disposition
- Paperboard lors des exercices ou définition de notion
- Zoom
- Une mallette à outils est remise à chaque participant par clé USB
- Google Drive pour le dépôt des travaux personnels

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 : Ordinateur portable, smartphone, chargeurs, identifiants Facebook / Instagram
- 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

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>