



LA COMMERCIALISATION, MISSION À FORT POTENTIEL D'AUTO-FINANCEMENT

- Soigner ses relations prestataires pour une politique partenariale cohérente
- Commercialiser rime avec qualité

Pages 42 et 43

Soigner ses relations prestataires pour une politique partenariale cohérente

42

➤ OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Comprendre la relation commerciale aux prestataires
- Maîtriser la réglementation de la relation commerciale aux prestataires
- Connaître les exigences Qualité Tourisme™ envers les prestataires

➤ OBJECTIFS OPÉRATIONNELS :

- Créer une base de données commerciales
- Prospecter les prestataires et fidéliser ses partenaires
- Définir des services adéquats pour ses partenaires et savoir présenter son offre
- Animer son réseau de prestataires

➤ PUBLIC CONCERNÉ

- Chargés des partenariats
- Responsables qualité

➤ MODE DE RÉALISATION

Distanciel ou présentiel
INTRA ou INTER

➤ DÉLAIS D'ACCÈS

12 semaines

➤ DURÉE

1 jour - 7h

➤ NOMBRE DE PARTICIPANTS (Inter)

6 à 12 participants selon format

➤ PRÉ-REQUIS

- Avoir envie de remettre à plat sa relation commerciale aux prestataires
- Disposer de temps suite à la formation pour engager une réflexion globale sur le sujet

➤ MÉTHODOLOGIE

- Apport théorique sous forme de diaporama
- Démonstration à partir de documents ou pratiques des OT
- Cas pratiques
- Echanges d'expériences

CONTENU

- 1 - Les relations prestataires au regard de Qualité Tourisme™
- 2 - Fédération de son réseau de prestataires
- 3 - Projets et communication avec son réseau de prestataires
- 4 - La relation commerciale aux prestataires

Plus de détails sur simple demande

➤ TARIFS

nous
consulter

Commercialiser rime avec qualité

43

➤ OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Savoir écrire une stratégie commerciale
- Connaître la réglementation liée à la commercialisation en Offices de Tourisme
- Maîtriser les supports contrôlés lors de l'audit qualité
- Comprendre l'importance des indicateurs

➤ OBJECTIFS OPÉRATIONNELS :

- Structurer l'activité commerciale grâce à la qualité
- Gérer son service commercial dans les règles du droit
- Rédiger sa stratégie commerciale
- Mettre en place les bonnes pratiques pour booster ses ventes
- Définir les indicateurs pour des actions efficaces

➤ PUBLIC CONCERNÉ

- Chargés de la commercialisation : conseillers en séjours, partenariats, réceptif
- Directeurs d'offices de tourisme
- Responsables qualité

➤ MODE DE RÉALISATION

Distanciel ou présentiel
INTRA ou INTER

➤ DÉLAIS D'ACCÈS

12 semaines

➤ DURÉE

4 jours - 28h

➤ NOMBRE DE PARTICIPANTS (Inter)

6 à 12 participants

➤ PRÉ-REQUIS

- Avoir envie de remettre à plat son service commercial
- Vouloir booster ses ventes

➤ FORMATRICES

- Karine Estaun et Oriana Le Dorze Théréncy
- Sophie Durdilly

➤ MÉTHODOLOGIE

- Apport théorique sous forme de diaporama
- Démonstration à partir de documents ou pratiques des OT
- Cas pratiques
- Echanges d'expériences

CONTENU

1 - La réglementation appliquées à la vente de séjours et autres services de voyages

2 - Conseiller et vendre à l'accueil : l'accueil à forte valeur ajoutée

3 - Soigner ses relations prestataires pour une politique partenariale cohérente

4 - Qualité et réceptif : mettre en place une stratégie commerciale efficace

Plus de détails sur simple demande

➤ TARIFS

nous
consulter

Votre référent administratif, pédagogique et accessibilité

SOPHIE DURDILLY

Tél. : 04 20 91 00 10

Mail : sdurdilly@sotouristique.fr

www.sotouristique.fr



SO
Conseils et qualité
TOURISTIQUE

25 lotissement La Fontaine
01300 Saint-Germain-Les-Paroisses

Organisme de formation enregistré sous le n°84010184101 auprès du préfet de région Auvergne-Rhône-Alpes. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat

