



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

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

# Soigner ses relations prestataires pour une politique partenariale cohérente

39

## ➤ OBJECTIF DE LA FORMATION :

A l'issue de la formation "Soigner ses relations prestataires pour une politique partenariale cohérente", d'une durée de 1 jour, en présentiel ou distanciel, les participants seront capables de définir une stratégie d'animation du réseau des prestataires et de valoriser leurs services.

## ➤ PUBLIC CONCERNÉ

- Chargés des partenariats
- Responsables qualité

## ➤ PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis

## ➤ CLES DE REUSSITE DE LA FORMATION

- 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

## ➤ MODE DE RÉALISATION

Distanciel ou présentiel  
INTRA ou INTER

## ➤ DÉLAIS D'ACCÈS

12 semaines

## ➤ DURÉE

1 jour - 7h

## ➤ NOMBRE DE PARTICIPANTS

6 à 12 participants

## ➤ FORMATRICES

- Oriana Le Dorze Théréncy
- Sophie Durdilly

## OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

1 - Identifier les services de l'Office de Tourisme pour les partenaires

2 - Formaliser sa stratégie de démarchage des prestataires

3 - Etre à l'aise dans la vente de service aux prestataires

*Plus de détails sur simple demande*

## ➤ TARIFS

nous  
consulter

# Commercialiser rime avec qualité

40

## ➤ OBJECTIF DE LA FORMATION :

A l'issue de la formation "Commercialiser rime avec qualité", d'une durée de 4 jours, en distanciel ou présentiel, les participants seront capables d'appliquer les bonnes pratiques de la qualité dans leurs métiers liés à la commercialisation : conseillers en séjour, chargés des partenariats, du réceptif, de la billetterie, des groupes ou encore du tourisme d'affaires.

## ➤ PUBLIC CONCERNÉ

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

## ➤ PRÉ-REQUIS

- Pas de pré-requis

## ➤ CLES DE REUSSITE DE LA FORMATION

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

## ➤ MÉTHODOLOGIE

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

## ➤ MODE DE RÉALISATION

Distanciel ou présentiel  
INTRA ou INTER

## ➤ DÉLAIS D'ACCÈS

12 semaines

## ➤ DURÉE

4 jours - 28h

## ➤ NOMBRE DE PARTICIPANTS

6 à 12 participants

## ➤ FORMATRICES

- Karine Estaun et Oriana Le Dorze Théréncy
- Sophie Durdilly

## ➤ TARIFS

nous  
consulter

## OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

1 - Associer l'accueil et la force de vente

2 - Formaliser sa stratégie commerciale y compris ses relations partenariales aux socio-pros

3 - Organiser son activité commerciale grâce à la qualité

4 - Déployer sa stratégie commerciale dans les règles du droit

5 - Mettre en place les bonnes pratiques pour booster ses ventes

6- Définir les indicateurs pour des actions efficaces

*Plus de détails sur simple demande*

# Votre référent administratif, pédagogique et accessibilité

**SOPHIE DURDILLY**

Tél. : 04 20 91 00 10

Mail : [sdurdilly@sotouristique.fr](mailto:sdurdilly@sotouristique.fr)

[www.sotouristique.fr](http://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

