

VENDRE EFFICACEMENT LES SERVICES DE L'OT À VOS SOCIOPROFESSIONNELS

04 et 11 mai 2023

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Faire évoluer l'image de l'office de tourisme dans l'esprit des prestataires de son territoire.
- Savoir mettre en avant les missions de l'office de tourisme avec des indicateurs rationnels.
- Développer ses performances commerciales et optimiser ses ventes de prestations de services : travailler ses arguments, sa conviction, ses objections.
- Créer des partenariats professionnels efficaces et durables.

PROGRAMME :

- Comment désacraliser la vente ?
- Donner de la valeur à l'activité de l'Office de Tourisme pour faire adhérer les prestataires aux différentes stratégies mises en place => Comment et par quels moyens faire évoluer l'image de la structure ? - Ne pas faire l'amalgame entre les missions de service public et prestations de services marchandes - Savoir présenter vos missions aux prestataires en argumentant par des données rationnelles - Savoir argumenter avec les prestataires sur la légitimité d'un Office de Tourisme.
- La préparation est la clé du succès => Le savoir être - Le savoir-faire - Se mettre dans de bonnes conditions pour optimiser ses ventes.
- Comment vendre mes prestations de services ?
- Les différents outils au service du démarchage commercial.
- Mettre en place des process.
- Vous créer des challenges.
- Comment s'améliorer et optimiser ses ventes ?

MOYENS TECHNIQUES ET HUMAINS :

Intervenant : Oriana LE DORZE THERENCY - TOURISM DEVELOPMENT
Projection PowerPoint soignée et attractive.
Logiciel de visioconférence.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES MOBILISÉES :

- Formation réalisée en inter-structure;
- Formation adaptée aux attentes de chaque participant : un questionnaire préformation est envoyé.
- Formation participative.
- Apports pratiques et pragmatiques.
- Veille et Benchmark réalisés à l'instant T.
- Atelier d'innovation.
- Suivi à 6 mois.

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

Évaluation des acquis en amont de la formation grâce à un questionnaire.
Évaluation orale en fin de formation où chaque participant doit expliquer par ordre de priorité ses actions.

ASPECTS ADMINISTRATIFS :

Remise d'attestations individuelles de formation par email aux participants.



PUBLIC VISÉ :

Personnel en relation avec les prestataires / Réfèrent qualité.
Salariés de droit privé des organismes de tourisme adhérents à l'AFDAS.

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS :

Effectif 5 à 12 personnes / 3 structures différentes.

En inter-entreprises - Actions collectives régionales accessibles aux adhérents de l'AFDAS de la branche des organismes de tourisme.

Selon planning inter-entreprises.

PRÉ-REQUIS :

Avoir mis en place sa gamme d'offre de services.

LIEU :

Distanciel.

DURÉE, DATE ET HORAIRES :

2 jours - 14 heures.

04 et 11 mai 2023.

Horaires à définir.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES :

Nous contacter pour ajustements nécessaires.

TARIF :

Financement sur le dispositif des actions collectives régionales pris en charge à 100% par l'AFDAS.

CONTACT :

Pauline ROGER

06 92 93 05 43

p.roger@ftrt.re