

Du conseil engagé à la vente : Savoir vendre les prestations de mon office de tourisme



POURQUOI CETTE FORMATION ?

Bien plus que proposer une documentation touristique, le conseiller en séjour doit aujourd'hui proposer au visiteur des solutions, des idées de visites, de prestations, de séjours et construire avec lui la solution qui lui conviendra le mieux. Les conseillers en séjours doivent devenir des commerciaux (vendeurs de prestations touristiques), c'est une réalité. Ces ventes permettront de trouver des sources d'autofinancement.

DATES

Les 6 & 7 février 2017

FORMATION TERMINEE

LIEU

Pontivy

INTERVENANT

K. ESTAUN/TOURISM DEVELOPMENT

PUBLIC

Conseillers en séjour

PRÉ-REQUIS

Aucun

MÉTHODOLOGIE

Conseils personnalisés (envoi d'un questionnaire préformation).

Un support multimédia remis à chaque participant avec des documents annexes : contrats, fiches poste, fiche prestataire, conditions générales de vente,...

Formation participative réalisée par une formatrice experte en commercialisation.

Karine ESTAUN travaille sur tout l'hexagone aujourd'hui, ce qui lui permet d'argumenter de façon concrète avec de nombreux exemples et de présenter des supports existants.

Chaque participant devra réaliser une stratégie afin de quitter la formation en ayant un plan d'action définis.

NOMBRE DE PARTICIPANTS

10

A SAVOIR

Karine ESTAUN travaille avec une pédagogie impliquante et interactive afin que chacun soit acteur de sa formation et de sa progression.

Un SAV dans les 6 mois après la réalisation de la formation

OBJECTIFS

- Mieux appréhender les attentes des clientèles afin de répondre au mieux à leurs souhaits
- Maitriser ses produits à vendre et les techniques de ventes afin d'inciter ses visiteurs à acheter et consommer des prestations sur le territoire.
- Concevoir un argumentaire de vente pour les différentes prestations proposées
- Acquérir les outils et les méthodes permettant d'adopter une attitude commerciale performante et professionnelle au cours des différentes étapes de la commercialisation
- Définir des indicateurs

CONTENU

JOURNEE 1

Matin

- BILAN et définition des problématiques suite au questionnaire préformation envoyé.
- DIAGNOSTIC DES PRESTATIONS VENDUES
- LES ATTENTES ET MODES DE CONSOMMATIONS des visiteurs

Après-midi

- PRENDRE CONSCIENCE que vendre les prestations de l'OT c'est aller jusqu'au bout de sa démarche de conseil éclairé
- CREEER UN ARGUMENTAIRE DE VENTE
- CREEER UN MANUEL DE VENTES : grâce à des Fiches produits adaptées à la segmentation client
- SAVOIR VENDRE en respectant les étapes de la vente

JOURNEE 2

Matin

- PASSER DU CONSEIL ECLAIRE A UNE « EMPREINTE BANCAIRE » : Connaissance du produit, Savoir se repositionner, proposer des alternatives, Avoir confiance en soi
- METRE EN PLACE DES OBJECTIFS ET INDICATEURS
- BENCHMARK : comment les OT vendent-ils leurs prestations ?

Après-midi

- S'ENTRAINER à mettre des techniques en œuvre
- DIAGNOSTIC DES DYSFONCTIONNEMENTS
- PROPOSER DES ACTIONS CORRECTIVES