

Commercialisation : le cadre juridique (territoire de compétence, code du tourisme, statut, etc.)



OBJECTIFS

- Maîtriser le cadre légal et réglementaire de la « commercialisation » : obligations, responsabilités, fiscalité
- Mettre en place (ou mettre en conformité avec les textes en vigueur) les actions et les pratiques commerciales des O.T. (ex : vente de voyages ou séjours, mais également des produits "boutique" et autres prestations de services fournies aux prestataires).
- Adapter les prestations touristiques dans les limites géographiques autorisées dans l'intérêt général et selon les doctrines et les jurisprudences applicables au secteur.

CONTENU

Introduction

- Champ d'application

Produits "boutique"

- Les règles de concurrence loyal à l'égard des prestataires locaux ;
- Les règles applicables pour les produits alimentaires, boissons, artisanaux.

Prestations touristiques

- Les limites de la zone géographique d'intervention ;
- Les obligations de l'opérateur et ses responsabilités (information, CGV, CPV, contrat de mandat, e-tourisme, etc.) ;
- Zoom sur les visites guidées, la billetterie ;
- Le régime fiscal (assujettissement, exonération, régime de la marge, opérations mixtes, culturelles, sportives, etc.).

Autres prestations

- Régie publicitaire, location de salle, prêt de personnel, terrains de camping, activités culturelles, sportives, etc.).
- Etude de marché et étapes de conception des prestations.



POURQUOI CETTE FORMATION ?

La commercialisation de produits touristiques, vente de voyages ou séjours, mais également des produits "boutique" et autres prestations de services fournies aux prestataires est soumise à diverses réglementations, parfois complexes et qui évoluent. Cette formation vous permettra de mettre en place ou de mettre en conformité avec les textes en vigueur vos actions et pratiques commerciales.

DATES

1er février 2017

FORMATION TERMINEE

LIEU

Pontivy

INTERVENANT

Mr GOSSEAUME/Avocat

PUBLIC

Directeurs/responsables, chargés de commercialisation, comptables

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis technique

MÉTHODOLOGIE

Formation participative qui permet aux participants de poser les questions aux problématiques rencontrées et à celles qu'ils se posent, tant sur les thèmes abordés mais à déborder sur des thèmes satellites liés, voire indissociables.

Apport de réponses concrètes, fondées sur le droit et sur des exemples réels appropriés ou rencontrés par le formateur.

NOMBRE DE PARTICIPANTS

10

A SAVOIR

Un « power point » qui permet les prises de notes est remis aux participants. Il sert de « fil rouge » en présentant les bases législatives, réglementaires et conventionnelles.

Un document pédagogique sera remis à l'issue de la formation.