



## Mieux vendre ses prestations touristiques

### Programme

2 jours

#### ▼ Objectifs

- Construire et élaborer ses offres touristiques.
- Prospecter, vendre et fidéliser

#### ▼ Public

Dirigeants, salariés dans l'industrie touristique

#### ▼ Méthodes pédagogiques

Alternance d'apports théoriques, méthodologiques et pratiques et analyse du terrain, échange d'expérience entre les participants. Fourniture d'un support reprenant les points clefs de la formation.

#### ▼ Durée et calendrier

2 jours  
Nous consulter

#### ▼ Coût

Nous consulter

#### ▼ Contact

Service Formation  
Professionnelle Continue

Sandrine SEGADE  
Tel 04 68 56 84 21 - Fax 04 68 56 23 06  
sandrine.segade@perpignan.cci.fr

Sud Formation CCI  
Avenue Paul Pascot – BP 90443  
66004 PERPIGNAN Cedex  
www.perpignan.cci.fr

- L'aspect législatif / Carnet de route pour de bonnes règles commerciales
  - Définition du para commercialisme en matière de Tourisme
  - Les nouvelles règles du jeu : l'immatriculation
  - La libre prestation de services.
- Les composantes élémentaires dans la construction d'un produit touristique
  - Bien connaître les attentes de ses clients
  - Structurer son offre en conséquence
  - Savoir vendre sa « région »
  - Réaliser une offre tarifaire attractive
  - Rédiger une offre commerciale séduisante
- Ateliers avec cas concrets / manipulation de grilles de cotation produit et échanges entre les acteurs présents.
- Comment fidéliser mes clients ?
  - La tyrannie des détails
  - Votre opinion nous intéresse
  - Ne nous quittez pas
  - L'anticipation facteur clef de la fidélisation.
- Comment trouver de nouveaux clients ?
  - Une réflexion stratégique de l'entreprise
  - La volonté du chef d'entreprise (Définition, budget, action)
  - Les circuits de distribution (attraits & limites)
  - La réalisation d'un PAC annuel
  - Les actions commerciales professionnelles (salons, workshop...)
  - Les actions promotionnelles & événementielles
  - Les outils commerciaux & de communication
- Ateliers avec cas concrets et échanges entre les acteurs présents.