

Formation trimestre 4 : L'Office de tourisme au service des socioprofessionnels

Montpellier

Dates et durée de la formation

Durée : 2 jours

Date(s) :

18 novembre, 19 novembre (nombre total d'heures de formation : 14)

Public cible

Tarif de la formation : 400 €

-

Personnels en charge des relations avec les socio-professionnels

Objectifs

Dans le contexte touristique actuel, l'Office de Tourisme a parfois du mal à faire comprendre son utilité et ses missions auprès des prestataires et donc à valoriser ses services auprès d'eux. Trouver de nouveaux partenaires et leur vendre des services n'est pas simple.

Pour séduire les partenaires potentiels avec des packs de services et générer davantage de retombées économiques, l'Office de Tourisme doit :

- Apprendre à mieux valoriser ses services existants
- Être à l'écoute de ses prestataires pour leur proposer des services qui répondent à leurs besoins

À l'issue de la formation, les participants auront acquis les savoir, savoir-faire et/ou savoir-être suivants :

- Identifier les services à offrir aux socioprofessionnels en 2019
- Comprendre la nécessité de valoriser les services offerts aux prestataires
- Comprendre l'intérêt de proposer des packs de services différenciés pour les prestataires
- Savoir comment concevoir des packs : méthodologie

Pré-requis

Intervenants

Caroline Belin Arnaud, Caroline Belin Arnaud Conseils et Formations

Tarif de la formation : 400 €

**Numéro de déclaration d'activité pour demande de prise en charge de la formation auprès de l'OPCO :
76340953834**

Contenu de la formation

ETAPE 1 : OPTIMISER ET VALORISER LES SERVICES EXISTANTS

Partie 1 : Diagnostiquer les services offerts aux partenaires [matinée jour 1]

Partie 2 : Valoriser les services existants [Matinée jour 1]

ETAPE 2 : CONCEVOIR DE NOUVEAUX SERVICES POUR SES PARTENAIRES [Après-midi Jour 1 et Matinée Jour 2]

Partie 1 : Atelier de travail créatif

Partie 2 : Elaborer un plan d'actions « nouveaux services » [après-midi jour 2]

ETAPE 3 : SAVOIR VENDRE SES SERVICES [Après-midi Jour 2]

Partie 1 : Elaborer son offre de packs [après-midi jour 2]

Partie 2 : Optimiser son démarchage auprès des sociopro [après-midi jour 2]

- **Nombre de personnes** : 12
- **Code action** : 21400