

Formation semestre 2- Apprendre à mieux vendre

Toulouse

Dates et durée de la formation

Durée : 3 jours

Date(s) :

12 octobre, 13 octobre, 14 octobre (Nombre total d'heures de formation : 21)

Public cible

Conseillers en séjour permanents désirant parfaire leurs compétences en Vente de produits touristiques au sein de leurs Offices de Tourisme.

Tarif de la formation :

700 € net de taxes

Salarié de droit privé : Coût venant en déduction de l'enveloppe formation de chaque structure. Vérifier les modalités de prise en charge auprès de votre OPCO. N'oubliez pas de faire aussi votre inscription auprès de l'AFDAS !

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

Objectifs

- Optimiser les bonnes pratiques de vente au sein des différents Offices de Tourisme, dans l'optique de booster la performance commerciale des conseillers en séjours
- S'approprier la fonction commerciale du métier de conseiller en séjours
- Connaître les techniques de vente appliquées à l'Office de tourisme
- Identifier les différentes typologies de visiteurs, en déterminer les besoins et attentes
- Réaliser des outils d'aide à la vente et préparer ses argumentaires
- Savoir transformer l'acte de conseil en acte de vente directe ou indirecte
- Développer une attitude commerciale à l'accueil
- Développer une relation client dynamique tout au long du séjour (fidélisation)

Pré-requis

Pas de niveau particulier requis si ce n'est occuper le poste de Conseiller en séjours et connaître les bases du métier

Questionnaire envoyé en amont de la formation pour connaître les attentes et besoins des apprenants mais aussi recueillir des situations récurrentes à aborder en formation.

Intervenants

Emilie MALOT, Céline AUBOURG, IFTAM

Organisation de formations en accueil pour : Center Parcs, Villages Nature, Pierre et Vacances, Disneyland Paris,

Parc Astérix, Le Pal, Gouffre de Padirac, Puy du fou, Futuroscope, Vulcania, La Mer de sable, Groupe Pichet, Maisons et hôtels Sibuet, Nausicaa, Alesia, Maeva.com, Walibi, Le Jardin d'Acclimatation, Tookaï, Groupe Gaumont Pathé, Odalys, Réside études, Appart'city, Walygator, Dennlys Parc, Space (Association des Parcs de Loisirs Indoor), Semitour Périgord

Tarif de la formation : 700 € net de taxes

Salarié de droit privé : Coût venant en déduction de l'enveloppe formation de chaque structure. Vérifier les modalités de prise en charge auprès de votre OPCO. N'oubliez pas de faire aussi votre inscription auprès de l'AFDAS !

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

Contenu de la formation

1. La fonction commerciale du métier de Conseiller en séjour
2. Comprendre son client
3. Les techniques de vente appliquées à l'OT
4. Faire vivre une expérience personnelle à mon visiteur
5. Mieux se connaître pour mieux vendre
6. La fidélisation en OT
7. Les réclamations en OT

- **Nombre de personnes** : 15
- **Code action** : 24016-2