

Tirer le meilleur parti d'une boutique

Midi-Pyrénées

Dates et durée de la formation

Durée : 2 jours

Date(s) :

27 avril, 28 avril

Public cible

Responsable d'une boutique au sein d'un OT

Objectifs

Permettre aux participants de :

Connaître les différentes typologies de publics et leurs attentes en matière d'achat

Définir les lignes de produits identitaires de son territoire et valoriser son offre avec des produits locaux

Aménager sa boutique pour mettre en valeur les produits et développer son chiffre d'affaires. Connaître en terme de ressources humaines, logistiques et temps de travail l'impact d'une ouverture de boutique

Mettre en place des indicateurs pertinents pour analyser les ventes

Établir une politique tarifaire cohérente

Connaître les grands principes de la réglementation commerciale

Pré-requis

L'office de tourisme a eu une boutique ou un projet de boutique

Intervenants

Gérard SEGUIN

Contenu de la formation

Jour 1 Introduction du module – Comment améliorer l'aménagement d'un point « boutique » dans un office de tourisme ? -Sa localisation – Sa structure par rapport à l'environnement de l'office Comment organiser son découpage en « espaces de valorisation » des produits présentés ?(accueil , présentation des produits, vente, information sur les produits en vente, liens avec le territoire ..) Comment assurer une attractivité de son point de vente par des thématiques de décoration adaptées aux animations de l'Office ?

Jour 2 : Quelle politique de produits mettre en place selon les typologies de clientèle ? Selon l'image et l'environnement de l'office, avec quelle politique tarifaire ? Comment organiser la gestion de son point de vente ? Comment rationaliser ses achats ? Quels outils de gestion commerciale mettre en place pour assurer l'activité au quotidien (Tableaux de bord et indicateurs ? Les documents légaux et les documents commerciaux. La réglementation commerciale -grands principes

- **Code action** : 20788

