

# Formation semestre 2- L'OT au service des socioprofessionnels / développer de nouveaux services et être plus proche des prestataires post Covid :

Toulouse

## Dates et durée de la formation

Durée : 2 jours

Date(s) :

9 novembre, 10 novembre 2020 (Nombre total d'heures de formation : 14)

## Public cible

Personnels en charge des relations avec les socio-professionnels

Tarif de la formation :

350 € 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

Comment s'adapter et innover pour ses socio pro après la période COVID19 – 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

A 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
- 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

## Pré-requis

Aucun

## Intervenants

## **Caroline BELIN ARNAUD, Formation et Conseils**

Formatrice 100 % tourisme depuis 2003 avec 95% des stagiaires travaillant en OT

Expériences sur la thématique :

\* Formation « mieux travailler avec ses partenaires /définir son offre de services et de packs » : 229 chargés de partenariats formés depuis 2013

**Tarif de la formation : 350 € 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**

### **ETAPE 1 : Optimiser et valoriser les services existants**

#### ***Partie 1 : Diagnostiquer les services offerts aux partenaires***

Recensement de tous les services offerts

Connaitre les attentes et besoins des partenaires en matière de services aujourd'hui

Confrontation services offerts / attentes et besoins des partenaires

#### ***Partie 2 : Valoriser les services existants***

Quelle est la valeur perçue (par les sociopros) des services offerts ? Sont-ils vendus au bon prix ?

Comment donner davantage de valeur à ses services ?

Exercice d'application : valoriser une sélection de services existants et en réévaluer le prix

### **ETAPE 2 : Concevoir de nouveaux services pour ses partenaires**

#### ***Partie 1 : Identifier de nouveaux services à offrir***

Méthode créative pour générer de nouvelles idées

Méthode pour évaluer les nouvelles idées de services

Exercice d'application : identifier un maximum de nouveaux services à offrir et les évaluer

#### ***Partie 2 : Elaborer son offre de packs***

Analyse de packs de services à partir de guides du partenaires remis par la formatrice

Analyse des guides du partenaire et des packs de services proposés par les stagiaires

Bonnes pratiques pour réaliser un guide du partenaire et des packs de services

Exercice d'application : travail individuel pour améliorer son guide du partenaire et ses packs de services

### **ETAPE 3 : Savoir vendre ses services**

Quel démarchage des sociopros aujourd'hui ? Points forts, points à améliorer

Les 4D de la vente pour vendre ses packs de services

Exercice d'application : travail sur un argumentaire de vente pour un des packs

- **Nombre de personnes** : 12
- **Code action** : 24012

