

ATOUT FRANCE

FORMATION

MARDI 5 NOVEMBRE 2019

Atout France
200-216, rue Raymond Losserand
75014 PARIS

Hébergeurs et prestataires de loisirs : définir et mettre en place une stratégie de commercialisation de vos établissements et de vos prestations

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, les apprenants seront en mesure de concevoir un plan d'action commerciale pour leur établissement :

- renforcer l'identité et le positionnement de leur produit,
- connaître les sources d'information de leur secteur d'activité,
- définir les actions commerciales prioritaires pour le semestre à venir,
- appréhender la démarche du marketing relationnel,
- attribuer les rôles dans leur équipe commerciale

Public attendu

Directeurs commerciaux, managers d'équipe, chefs de réception du secteur de l'hébergement (hôtellerie, hôtellerie de plein air, activités et prestations de tourisme).

Formatrice : Laurence TRICOCHÉ, experte en développement commercial dans le secteur du tourisme, hôtellerie/restauration et commerces. Ses domaines d'intervention sont l'accueil et la vente. Développer ses ventes par des actions de prospection de phoning ou emailing & street marketing, fidéliser sa clientèle via les réseaux sociaux & défendre son e-réputation, étudier l'attractivité commerciale d'un emplacement pour installer un établissement.

8H45 Accueil des participants

9H00 Ouverture de la journée par **Bénédicte Mainbourg**, Directrice du Développement Professionnel de Atout France

9H10 Etablir votre plan d'action commerciale

- 1.1 identifier les bénéfiques clients de votre produit (exercice : soncas)
- 1.2 prendre en compte les faiblesses de votre établissement (reporting/e-reputation)
- 1.3 réaliser une veille sectorielle et concurrentielle
- 1.4 définir vos zones de chalandise en France ou à l'international
- 1.5 choisir et prioriser vos actions commerciales

Animer une équipe de commerciaux

- 2.1 le savoir être *commercial*

ATOOUT FRANCE

FORMATION

MARDI 5 NOVEMBRE 2019

Atout France
200-216, rue Raymond Losserand
75014 PARIS

- 2.2 détecter les différents profils de votre équipe
- 2.3 préparer votre équipe à une action de prospection

12H30 Déjeuner

14H00 **Le marketing relationnel**

- 3.1 gérer vos bases de données ou fichiers de prospection (comprendre le RGPD)
- 3.2 adapter vos argumentaires de vente aux personas
- 3.3 prospecter par téléphone, le script d'appel (exercice : jeu de rôles)
- 3.4 rédiger un mailing : les fondamentaux (exercice : rédiger un mailing)
- 3.5 fidéliser vos clients
- 3.6 le reporting des actions de commercialisation

17H30 **Fin de la formation**