

WEBINAIRES DE PROFESSIONNALISATION



VIVATICKET

Le programme de professionnalisation 2022 est réalisé en partenariat avec **Vivaticket**, acteur mondial dans la conception, la production et la gestion de systèmes intégrés de billetterie électronique et de contrôle d'accès

1 WEBINAIRE DU MARDI 15 MARS - 10H00 À 11H30

LA DIGITALISATION DE L'OFFRE (1/2)

Quels sont les enjeux et objectifs de la mise en ligne de l'offre de visite ? Quelles ventes en ligne pour répondre à quels besoins ? Quels produits commercialiser en ligne ? Quels usages prendre en compte lors de la conception d'un site de réservation en ligne ?

Intervenants :

- **Alexandre POLTORATZSKY**, Directeur commercial de **Vivaticket**
- **Sergio PAARGRIBEL**, Responsable adjoint du Service du Développement des Publics et de la Vente du **Musée du Quai Branly**
- **Alexandre Boisliveau**, Chargé de l'administration des ventes du **Musée du Quai Branly**
- **Gautier de Richoufftz**, Fondateur et Président de l'agence **Hands**
(agence digitale créative qui accompagne les marques dans la définition de leur stratégie digitale et la mise en oeuvre de leur communication web, social media et mobile)

2 WEBINAIRE DU JEUDI 7 AVRIL - 10H00 À 11H30

LA DIGITALISATION DE L'OFFRE (2/2)

Ce module de professionnalisation fait suite au webinaire du mardi 15 mars. Il a pour objectif de présenter l'organisation à mettre en place pour déployer une vente en ligne et la conception de parcours digitaux, autour de parcours client ainsi que les différents dispositifs de vente mobile (ex : applications...).

Intervenants :

- **Stéphanie RENAULT**, Directrice du marketing digital et de la relation client de la **SETE, Société d'Exploitation de la tour Eiffel**
- **Sophie Ferraz**, Responsable des projets applicatifs et transactionnels de **La Compagnie des Alpes**

3 WEBINAIRE DU JEUDI 21 AVRIL - 10H00 À 11H30

LA COMMERCIALISATION AUPRÈS DES VISITEURS NON-CAPTIFS (1/2)

Comment travailler avec les interfaces tels que TUI musement, GYG, Viator, Tiqets, Alentour ? Quelles sont les pratiques des OTA et la gestion des relations contractuelles ? Comment commercialiser via les places de marché ? Comment travailler avec les organismes commercialisant les pass multisites ? (exemple du Paris Museum Pass)

Intervenants : en cours de confirmation

4 WEBINAIRE DU JEUDI 28 AVRIL - 10H00 À 11H30

LA COMMERCIALISATION AUPRÈS DES VISITEURS NON-CAPTIFS (2/2)

Ce module de professionnalisation fait suite au webinaire du jeudi 21 avril.

Intervenants : en cours de confirmation

5 WEBINAIRE DU JEUDI 16 JUIN - 10H00 À 11H30

OPTIMISER L'INTERFAÇAGE BILLETTERIE ET CRM

Pourquoi choisir de déployer un CRM ? Comment faire remonter les informations entre les services de billetterie et de marketing ? Quelles synergies créer entre ces deux services ?

Intervenants : en cours de confirmation

6 WEBINAIRE DU JEUDI 6 OCTOBRE- 10H00 À 11H30

LA BOUTIQUE EN LIGNE ET IN-SITU

Comment créer une boutique en ligne ? Comment optimiser le parcours client entre la billetterie et la boutique de musées ? Où placer la boutique dans le

parcours de visite ? Quelles correlations créer avec les grands événements sportifs à venir (RWC, JO) ?

Intervenants : en cours de confirmation

7 WEBINAIRE DU JEUDI 17 NOVEMBRE- 10H00 À 11H30

MIEUX ACCUEILLIR LES VISITEURS IN-SITU

Quelles sont les bonnes pratiques en terme d'accueil, de distributeurs automatiques et de contrôle d'accès ? Comment scénariser la vente avec des distributeurs ?

Intervenants : en cours de confirmation

Pour toute question, n'hésitez pas à contacter :

Séverine CAMBLONG

Responsable du Pôle Culture, Patrimoine et Art de Vivre d'Atout France

Severine.camblong@atout-france.fr

01 42 96 72 53



www.atout-france.fr | www.france.fr

 [@atout_france](https://twitter.com/atout_france) |  [linkedin.com/company/atout-france](https://www.linkedin.com/company/atout-france) |  [@atout.france](https://www.facebook.com/atout.france)