

# Prospecter efficacement dans le voyage d'affaires

## DESCRIPTION

 6 heures

### Les points forts de la formation :

Dans un marché hyper-concurrentiel comme celui du voyage d'affaires, cette formation a pour objectif de vous donner des clés de compréhension pour prospecter efficacement dans le voyage d'affaires afin d'augmenter l'acquisition de nouveaux clients

### Objectifs de la formation :

- Comprendre l'écosystème du secteur du voyage d'affaires pour identifier sa valeur ajoutée et ses axes de différenciation vis à vis de la concurrence.
- Connaître les différentes techniques d'acquisition pour prospecter efficacement.
- Appréhender les procédures achat des entreprises et les attentes des différents typologies d'interlocuteurs.
- Répondre efficacement à un appel d'offres avec un contenu de qualité.

### Contenu de la formation :

- Panorama des acteurs du voyage d'affaires
- Identification de son positionnement vis à vis de la concurrence
- Panorama des pratiques achat dans les entreprises
- Décrypter le processus achat au sein des entreprises clientes
- Identifier les interlocuteurs impliqués dans ce processus achat et leurs attentes
- Mapping des outils ou moyens de prospections
- Mapping des outils de présentations et communication pour présenter son offre à ses cible
- Comprendre le contexte d'un appel offres
- Identification des best practices pour le traitement d'un appel offres, et pour la préparation d'un premier rendez-vous prospect

### Résultats attendus de la formation :

Attestation de formation professionnelle.

Cette formation fait partie du bloc de compétence n°RNCP14631BC02 "Définir, analyser et contrôler la politique commerciale des activités liées au voyage" contenu dans la formation certifiée n°RNCP14631 "Manager des Activités du Tourisme et des Voyages".

### Modalités pédagogiques :

Les modalités pédagogiques de nos formations sont nombreuses: brainstorming, magistral, exercice, jeu, simulation, classe interactive etc.

Personnes en situation de handicap : Tiers temps possible pour les évaluations

Langue utilisée lors de la formation : Français

### Modalités d'évaluation :

Bilan d'évaluation réalisé à chaud post-formation.

## ADMISSION ET PRE-REQUIS

### Public visé et prérequis :

Toute personne désirant apprendre ou renforcer son expertise métier dans le secteur du voyage d'affaires afin de prospecter efficacement voyage affaires.

Vous êtes commercial, directeur des ventes, sales manager ou business developer en charge de prospecter et de développer le portefeuille client ? Venez découvrir les différentes techniques d'acquisition et identifier votre valeur ajoutée et axes de différenciation par rapport à la concurrence.

**Modalités d'admission :** Admission sans disposition particulière

L'étude du parcours professionnel du participant, en prenant appui sur son CV, ainsi qu'un éventuel entretien téléphonique avec l'expert formation sont nécessaires afin de vérifier que la formation répond parfaitement au projet de formation.

## LIEUX DE LA FORMATION

### Exécution de la formation :

Formation digitalisée à distance.

### Assistance technique et pédagogique :

Du lundi au vendredi de 09h à 18h

Magali MAROILLEAU

Assistante Formation Professionnelle

Mail : formationpro@escaet.fr

Tel : 06 31 09 17 17

## FINANCEMENT

Formation éligible à tous modes de financement :

### CPF - Compte Personnel de Formation

Vous pouvez réserver votre formation sur l'application mobile Mon Compte Formation grâce à votre budget CPF. En savoir + :

<https://www.moncompteformation.gouv.fr/espace-prive/html/#/>

### CPF de transition (ex CIF)

Congés qui permettent au salarié de s'absenter de son poste afin de suivre une formation longue pour se qualifier, évoluer ou se reconvertir  
↳ Rapprochez vous d'un opérateur du Conseil en Evolution Professionnelle (CEP) qui vous apportera un accompagnement tant sur l'élaboration du dossier que sur le financement. Avec ce dispositif, vous allez pouvoir solliciter une prise en charge financière de la formation auprès de la Commission paritaire interprofessionnelle (CPIR) de votre domicile.

### Plan de développement de compétences

Plan de formation annuel de l'entreprise, à utiliser avant fin décembre de chaque année – Se rapprocher de la Direction ou des RH

### Financements régionaux et Pôle Emploi

Les régions et Pôle Emploi disposent de bourses de formation continue

### Congé de reclassement

Ce congé, d'une durée variable, a pour objet de permettre au salarié de bénéficier d'actions de formation suite à un licenciement économique

€	Frais pédagogiques		
	HT	TVA	TTC
	600 €	20 %	<b>720 €</b>
	Frais non pris en charge :		<b>0 €</b>

Nombre d'heures	
FOAD	6
En Centre	0
En Entreprise	0
<b>TOTAL</b>	<b>6</b>

Références	
Code RNCP	14631

Nous sommes référencés



### Nous contacter

Laura HUMBERT ou Magali MAROILLEAU

formationpro@escaet.fr

04 42 96 64 97

06 31 09 17 17

ESCAET - 6 Avenue de Grassi - 13100 Aix-en-Provence

<https://www.escaet.fr/prospecter-efficacement-dans-le-voyage-daffaires/>

