

# Les astuces pour bien commercialiser ses produits et services loisirs

## DESCRIPTION

 12 heures

### Les points forts de la formation :

Formation pour une meilleure compréhension des rouages de la distribution d'un produit ou service de loisirs. Avec quelles autres entreprises puis-je travailler ? Par quels moyens distribuer mon produit ?

### Objectifs de la formation :

Décrypter le fonctionnement de l'industrie du voyage loisirs.  
Obtenir une cartographie à jour des acteurs de ce secteur par la vision des relations commerciales.  
Comprendre les enjeux et les outils clés de l'industrie du travel.

### Contenu de la formation :

Réalisation collaborative du panorama détaillé actuel du secteur des loisirs et des relations commerciales qui le régissent.

Pour chaque acteur (tour-opérateur, agence en ligne, comparateur, institutionnel, agence de voyages, site de vente flash etc.) nous définirons :

- De qui est-il le client ?
- De qui est-il le fournisseur ?
- Qui sont ses partenaires ?
- Quel est le business model concerné (marge, commission, coût par clic etc.) ?

Validation de la compréhension par un atelier ludique

Panorama des outils et des canaux de distribution existants dans le voyage de loisirs : site web B2C, site web B2B, GDS, plateforme multi-TO, plateforme de mise en relation, CRS etc.

Atelier :

- choisir les canaux de distribution les plus adaptés à mon activité : en fonction de mes différentes cibles, en fonction de mes différents produits, en fonction du moment etc.
- réalisation de son propre plan de commercialisation.

### Résultats attendus de la formation :

Attestation de formation professionnelle.

Cette formation fait partie du bloc de compétence n°RNCP14631BC03 Définir, analyser et contrôler la politique de distribution des activités liées au voyage contenu dans la formation certifiée n°RNCP14631 Manager des Activités du Tourisme et des Voyages.

Code CPF 247390 - Code Formacode : 42648

### 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 comprendre les relations commerciales régissant le secteur du voyage de loisirs afin de repositionner son entreprise dans cet écosystème et pouvoir distribuer son offre de produits et services de manière optimisée.

Vous avez de nouvelles recrues qui ne viennent pas du monde du tourisme ?

Vous projetez de lancer une nouvelle activité dans le secteur du voyage et des loisirs ?

Vous connaissez le secteur mais souhaitez approfondir notamment par la compréhension des modèles économiques des nouveaux entrants ?

Vous souhaitez obtenir des clés de compréhension sur la manière de distribuer votre offre ?

### 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-privé/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
	1 200 €	20 %	1 440 €
	Frais non pris en charge :		0 €

Nombre d'heures	
FOAD	12
En Centre	0
En Entreprise	0
<b>TOTAL</b>	<b>12</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/commercialiser-produits-services-loisirs/>

