

Optimiser sa stratégie d'achat/production avec une démarche qualité

DESCRIPTION

 12 heures

Les points forts de la formation :

Pour avoir une première approche de la négociation dans le voyage ou venir conforter vos techniques d'achat et de production.

Objectifs de la formation :

- Conforter ou acquérir une méthodologie de production après avoir repositionné le marché des producteurs dans le voyage de loisirs.
- Se mettre en situation réelle lors d'exercices pratiques.
- Obtenir des clés de compréhension pour mieux négocier avec les différents fournisseurs et prestataires.
- Repartir avec des pistes pour optimiser sa qualité de production.

Contenu de la formation :

- Evolution de l'industrie du voyage : quelle influence sur la production de voyages ? Agences de voyages, tour-opérateurs, réceptifs, coffrets cadeau, sites de ventes flash, hébergeurs, transporteurs etc. Qui sont les nouveaux entrants ? Quels sont les différents types de produits ?
- Les tendances dans le voyage de loisirs : comment impactent-elles votre clientèle et la conception de votre offre ?
- Analyse externe, analyse interne, cahier des charges, sourcing : les fondamentaux de la conception d'un produit touristique.
- Evolution de l'achat : quelle prise de risque aujourd'hui pour les achats dans le voyage loisirs ? Quelles relations d'achat entre les acteurs du tourisme (tour-opérateurs, hébergeurs, offices de tourisme etc.) ?
- Exercices pratiques
- Les techniques d'achat de prestations auprès des fournisseurs (hébergement, transport, agence réceptive etc.) : négocier avec les potentiels fournisseurs et prestataires pour mes clients individuels et groupes.
- Packaging : assembler des prestations pour créer de la valeur ajoutée.
- Pricing : définir un prix de vente pour un produit.
- Marketing produit : mettre en valeur sa production.
- Evaluer mon offre grâce à la qualité : bilan fournisseurs, NPS, réclamations etc.
- Exercices pratiques

Résultats attendus de la formation :

Attestation de formation professionnelle.

Cette formation fait partie du bloc de compétence n°RNCP14631BC07 Définir, analyser et contrôler la politique d'achat, de négociation et d'assemblage de prestations de 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 acquérir ou mettre à jour ses techniques de production et d'achat afin de répondre au mieux aux attentes des clients, à la fois individuels et groupes, et avoir un modèle économique viable, tout en intégrant des éléments de qualité (process, développement durable etc.).

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 |
| 1 200 € | 20 % | 1 440 € |
| Frais non pris en charge : | | 0 € |

| Nombre d'heures | |
|-----------------|-----------|
| FOAD | 12 |
| En Centre | 0 |
| En Entreprise | 0 |
| TOTAL | 12 |

| 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/acheter-produire-voyage/>

