Une politique commerciale efficace pour booster vos ventes dans le voyage de loisirs

DESCRIPTION

12 heures

Les points forts de la formation :

Deux jours pour optimiser sa stratégie commerciale pour appréhender les besoins des clientèles BtoB, BtoC et savoir comment les transformer et les fidéliser.

Objectifs de la formation :

- Différencier les enjeux commerciaux entre les clientèles BtoB et BtoC
- Acquérir ou conforter ses techniques d'acquisition client
- Acquérir ou conforter ses techniques de fidélisation client
- Savoir animer et challenger ses équipes commerciales
- Mettre en place un reporting de sa stratégie commerciale

Contenu de la formation :

1. Les enjeux de l'acquisition de prospects BtoC
- Portrait robot des attentes en BtoC
- Quels moyens utiliser pour les attirer et les transformer en clients (ciblage, réseaux sociaux, campagnes webmarketing etc.)

2. Les enjeux de l'acquisition de prospects BtoB
- Portrait robot des attentes en BtoB
- Comment se faire connaître ?
- Montrer sa valeur ajoutée par rapports aux concurrents : le commercial doit-il rester un commercial ?

3. Fidéliser ses clients BtoC et BtoB
- Doit-on utiliser la même approche ?
- Quelles actions mener ?

4. Animer des équipes commerciales en interne : une expérience client va de pair avec une expérience collaborateur
- Motivation et performance : quels moyens sont à votre disposition ?
- Faire prendre conscience de son rôle dans l'entreprise ainsi que dans la chaîne commerciale (avant, pendant, après)

5. Évaluer la retombée de ses actions pour optimiser sa politique commerciale par un reporting efficace
- Que puis-je évaluer ?
- Par quels moyens ?
- Dois-je communiquer les résultats, et comment ?

Exercice pratique : construction d'un outil visuel des interactions clients

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.
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 commerciales d'acquisition et fidélisation, à la fois BtoB et BtoC, ou toute personne souhaitant mieux comprendre les relations commerciales avec ses partenaires et/ou clients internes.

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

Datadock

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/commercial-vente-tourisme-loisirs/#1564561680590-bdd4e731-f89b