



Version du 3/07/2019

# Fiche formation « *Stratégie commerciale de tourisme social et solidaire* »

*Hébergements touristiques Unat*

Formation de 2 jours  
Nov-déc 2019

Contact :  
Unat Centre Val de Loire  
Erika ou Charlotte  
8 rue de la Fosse Mardeaux  
CONTRES  
41 700 LE CONTROIS en SOLOGNE

02 54 78 84 92 / 06 71 26 84 75  
[centre-valdeloire@unat.asso.fr](mailto:centre-valdeloire@unat.asso.fr)



**UNAT** Centre-Val de Loire  
Le tourisme  
au service des hommes et des territoires



½ journée sup en suivi collectif

## Fiche formation « Stratégie commerciale de tourisme social et solidaire »

Les directrices et directeurs des Maisons Familiales Rurales adhérentes ont sollicité l'Unat pour se former sur 2 thématiques : la stratégie commerciale et la réglementation ERP. Ces sujets étant susceptibles d'intéresser toute structure d'hébergement touristique, nous proposons 2 formations ouvertes aux personnels des MFR mais aussi des villages vacances, centres de séjour, gîtes de groupes et auberges de jeunesse.

### 1. Descriptif

#### Objectifs

- Connaître les principes de base de mise en valeur commerciale d'une activité touristique
- Avoir les clés pour construire sa propre stratégie commerciale
- Développer sa clientèle touristique / son chiffre d'affaires touristique
- Améliorer la qualité de son activité touristique

#### Public

Salariés et bénévoles étant impliqués dans un projet d'augmentation de clientèle / d'amélioration de la qualité d'une activité touristique, notamment lorsque l'association gère plusieurs activités.

#### Dates et lieu

Dates au choix\* : **14/11, 26/11, 28/11, 3/12 ou 10/12**. Il sera laissé 3 semaines, idéalement, entre les 2 jours de formation pour permettre à la structure de travailler sur sa stratégie commerciale.

Dans les locaux d'une MFR 45 ou 37 (à redéfinir).

*\*Cliquez sur ce lien pour donner vos disponibilités.*

#### Pré-programme 2 jours

Programme en cours de rédaction\*\* mais portera sur :

- Bases d'une activité touristique avec déroulé depuis le 1er contact jusqu'au départ du client
- Connaissance des marques touristiques régionales
- Fondamentaux d'une stratégie commerciale pour booster son chiffre d'affaires
- Zoom sur 2 clientèles-type choisies par les stagiaires
- Travail sur sa propre stratégie commerciale.

*\*\*Il sera disponible en sept.*

#### Intervenants

Les 2 jours de formation : Magali BONNIN - P2M Consulting (plus d'infos : <https://www.p2mconsulting.fr/>)  
 Bonus ½ journée d'accompagnement collectif : équipe Unat Centre – Val de Loire.

### 2. Conditions d'inscription

- Etre adhérent de l'Unat (s'être acquitté de sa cotisation annuelle)
- Communiquez-nous vos dates de disponibilité en cliquant sur le lien ci-dessous
- [Remplir en ligne un bulletin de pré-inscription](#) par personne pour savoir si 8 personnes au moins sont intéressées par cette formation, **AVANT le 26/08/2019 !**
- Ensuite, un bulletin d'inscription définitif avec devis et convention seront adressés

### 3. Prix adhérent UNAT

Pour salariés et bénévoles : 8 personnes minimum	600 € / pers. pour 2 jours
---	-------------------------------

#### Le saviez-vous ?

Possibilité de remboursement par votre OPCO, pour les salariés, sous réserve d'acceptation de votre dossier.  
 L'Unat Centre – Val de Loire est référencée sur DataDock.

Retrouvez toutes nos formations et missions d'expertise sur notre site [www.unat-centrevalde Loire.fr](http://www.unat-centrevalde Loire.fr), rubrique « Nos actions »/ « Expertises et formations ».