

Formation de 2 jours destinée aux hébergements du tourisme social et solidaire pour optimiser la mise en place d'une stratégie commerciale et leur relation clientèle. Une formation alliant exposés méthodologiques et exercices collectifs

Objectifs de la formation

- Identifier les priorités de l'action commerciale en regard de sa stratégie
- Connaître les étapes de la mise en place de sa stratégie commerciale
- Elaborer un plan d'action commercial

Dates et lieu

Date : **26/11/2019 et 10/12/2019**

Lieu : MFR du Lochois – 49 rue Henri L'Héritier de Chezelle - 37600 Loches

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.

Programme

Jour 1

- ✓ Matinée
 - Définitions
 - Penser sa stratégie commerciale : besoins, enjeux, objectifs, analyse des contraintes...
 - Transformer les objectifs stratégiques en objectifs commerciaux
 - Analyse de son environnement et adaptation du plan d'actions commerciales
 - Travail sur sa propre stratégie commerciale
- ✓ Après-midi :
 - Les étapes de la relation « client » avant/pendant et après la vente : process et indicateurs
 - Le produit : atouts faiblesses et axes d'améliorations / adéquation avec la cible
 - Présentation des marques touristiques régionales
 - La cible : identification des profils et des attentes des usages

A l'issue de cette première journée : chaque stagiaire aura à travailler sur un plan d'action commerciales en élaborant une feuille de route spécifique.

Jour 2

- ✓ Matinée : présentation par chacun des stagiaires de son travail
- ✓ Après-midi : échanges, partage d'expériences, solutions pragmatiques

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.

Conditions d'inscription

Bulletin d'inscription par stagiaire à remplir [en ligne](#) (rubrique Expertises - formations)
Prix total / 2 jours / stagiaire : 600 € (n'inclut pas les frais de repas ni de déplacements). Possibilité de remboursement par votre OPCO.