

Marketing action

Négocier et commercialiser son offre touristique

Objectifs

- Inscrire les prestataires du tourisme dans une démarche de professionnalisation pour commercialiser et négocier leur offre touristique
- Leur donner des méthodes concrètes et des outils opérationnels leur permettant de mettre en marché leur offre touristique et de négocier avec les prescripteurs

Public visé

- Prestataires et offices de tourisme

Nombre de participants par module

- 10/12 maximum

Durée (en heures)

- 21 heures

Programme

- Rappel des notions de base de la conception du produit touristique
- Vendre et référencer son offre en ligne avec les outils de l'e.tourisme
- Réussir la commercialisation de son offre auprès des tour-opérateurs (présentation et commercialisation)

Méthodologie et Moyens pédagogiques

- Exposés assortis d'illustrations basées sur des cas concrets
- Critique constructive sur les situations analysées, témoignages et partage d'expériences
- Exercices pratiques personnalisés adaptés aux participants
- Fourniture de supports et d'outils opérationnels
- Evaluation en cours de formation et à l'issue de la formation