

OBJECTIFS

METTRE A JOUR SES CONNAISSANCES sur les attentes et comportements des Groupes et mini-groupes sur les clientèles Adultes Loisirs, Enfants et MICE.

AUDITER et AMELIORER ses offres Groupes

DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES en matière d'Emailing et de Prospection Téléphonique pour booster les ventes.

CONTEXTE

L'ère COVID a mis en exergue le changement déjà amorcé des comportements et habitudes d'achat des clientèles Groupes. Dressons un panorama des nouveaux marchés Groupes.

La communication par email a ses propres codes, qu'il vaut mieux maîtriser au risque de perdre du temps et de l'argent dans une démarche mal adaptée.

Rien de mieux qu'un entretien avec le responsable des sorties/séjours pour détecter des projets à court terme. Il faut pourtant maîtriser l'outil Téléphone pour assurer une prospection efficace.

CONTENU

Panorama des marchés Groupes : nouveaux parcours clients, nouveaux segments de clientèles, nouvelles attentes et comportements.

Focus sur l'outil EMAILING

Construire son message, router des campagnes Emailing, gérer les contacts, analyser et exploiter les résultats.

Focus PROSPECTION TELEPHONIQUE en B2B

Organiser sa prospection, apprendre les techniques, contourner les barrages, traiter les objections, savoir rédiger un script téléphonique.

MÉTHODES PEDAGOGIQUES et EVALUATIONS

Apports théoriques sur les marchés Groupes et les fondamentaux de la communication promotionnelle par email et de la prospection téléphonique.

Etude de cas concrets et exercices pratiques visant à prendre en main les outils et à être autonome dans leur utilisation.

ÉVALUATION Analyse de la production de contenus pendant la formation + Quizz final

INFORMATIONS

Public concerné Equipes commerciales et personnels en charge de la promotion / commercialisation des offres auprès d'une clientèle B2B au sein de structures touristiques privées ou institutionnelles.

Pré-requis Connaissances informatiques de base en tant qu'utilisateur professionnel.

Durée du stage Format **ESSENTIEL** 1 journée (7H), **CONFIRMÉ** (14H) ou **EXPERT** 3 journées (21H).

Prix du stage 450€ HT/jour en inter ou 1 200€ HT/jour (+ déplacements/hébergement du formateur)

Modalités 10 participants au maximum - Dates à définir et au minimum à J+15 de la signature de la convention de formation.

Formation qualifiante permettant d'acquiescer ses compétences et d'être élu dans son métier, mais elle n'est sanctionnée par aucune certification officielle. Elle est Présentielle uniquement.



OF agréé sous le N° 82380613138

Bénédicte LANSIAUX ☎ 06 08 81 82 76

benedicte.lansiaux@promotion-services.fr

PRÉSENTATION de l'INTERVENANT

PROMOTION SERVICES est une agence de Marketing Direct spécialisée depuis 35 ans dans le tourisme de groupe et d'affaires.

Sa connaissance pointue des outils marketing alliée à son expérience des clientèles Groupes offrent un panorama construit et pertinent de la communication et de la promotion touristiques.