

Commercialisation : Développer mon activité sur le marché du tourisme d'affaires (niveau avancé) - Angoulême

FORMATION



Public

Le tourisme d'affaire représente aujourd'hui environ 20% des activités touristiques globales et donc de substantielles retombées économiques pour les territoires. Cette formation permet ainsi de diagnostiquer les forces et les faiblesses d'un service commercial sur la clientèle affaires afin de définir la stratégie de marketing opérationnel : positionnement, couples marchés/produits.



Date, lieu et horaires

15 et 16 septembre

Angoulême, à Charente Tourisme, 21 rue d'Iéna, 16 000 Angoulême

- 9h15-9h45 : Accueil café viennoiseries
- 9h45 : Démarrage de la formation
- 12h45-14h: Déjeuner
- 17h30 : Fin de la journée



Intervenants

Karine ESTAUN, Tourism'Development



Programme

JOURNEE 1

MATIN

- **Retour des diagnostics envoyés avant la formation**
- Analyse des attentes des différents marchés affaires (corporate et associations) – évolution des attentes – zéro défauts
- Pourquoi se positionner sur le marché affaire : la saisonnalité - Il offre une chance de développement local et d'étalement de l'activité touristique.
- Les critères de choix d'un lieu pour organiser un événement professionnel

APRES-MIDI

- Quel positionnement choisir en lien avec les acteurs de son territoire
- La construction d'une offre segmentée adaptée : Définition des produits sur le marché : congrès, colloques, séminaires, réunions d'entreprises, team building, incentive...
- Exemple de produits vendeurs



Commercialisation : Développer mon activité sur le marché du tourisme d'affaires (niveau avancé) - Angoulême

FORMATION

Programme

JOURNEE 2

MATIN

- La tarification poste par poste – la notion de frais de dossiers et de tarifs publics
- Les actions commerciales à entreprendre sur le marché B/C et B/B
- Mettre en place un support de communication adapté : conseils à la création de supports innovants
- Créer une véritable « force de vente », y insérer des indicateurs qualitatifs et quantitatifs.
- Créer un argumentaire de vente

APRES-MIDI

- Ecriture de son plan d'actions : Couples marchés/produits – prix – distribution - communication



Contacts

Marine Chansard – Laure Dubois équipe professionnalisation
laure.dubois@aquitaine-mopa.fr



En savoir plus: <http://bit.ly/commercialisationaffaire>