

## Savoir commercialiser un produit touristique

Tourisme - Hôtellerie - Restauration

### DURÉE

14 heures soit 2 jours

### TARIFS

Inter entreprises : 770€ net de TVA  
Intra entreprises : nous contacter

### PUBLIC ET PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis

### Partenaires



## Objectifs

Les techniques de vente,  
Comprendre les attentes du client,  
Eviter les mots néfastes, le cadre juridique, sécurisation des transactions, les aspects juridiques de la vente en ligne.

## Programme

Les différents aspects des techniques de ventes, appliquée au tourisme et à l'individu dans un environnement professionnel

## Le cadre organisationnel et juridique des activités touristiques en lien avec la commercialisation d'un produit touristique

### La Gestion de la Relation Client dans le cadre d'un accueil téléphonique et/ou physique du client en balayant les méthodes

- CROC
- CERC
- SONCAS
- SPPIOO

### Les différentes étapes de l'entretien de vente, nous traiterons - *par des mises en situation*

- La prise de contact
- La découverte des attentes du client
- L'argumentaire
- Le traitement des objections
- Le prix
- Les motivations du client
- Les litiges et les annulations
- La reformulation
- La fin de la vente et les techniques de conclusion

## Moyens et méthodes pédagogiques

- Apports théoriques, cas pratiques
- Démarches déductives et inductives
- Mises en situations
- Individualisation de la formation

## Evaluation

- Évaluations modulaires
- Attestation de formation