

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