

Commercialiser des produits touristiques pour les groupes – module Centres de vacances

2 jours

Publics concernés :

Dirigeants entreprises touristiques, Hébergement ou prestataire touristique,

Nature de l'action (selon la typologie prévue à l'article L900-2 du Code du Travail) :

Action d'acquisition et de perfectionnement du personnel, afin d'obtenir une qualification plus élevée.

Objectif général :

Proposer aux acteurs volontaires, un plan de formation/action de commercialisation de produits touristiques pour groupes.

L'accent sera mis sur le développement d'une offre innovante, de journées ou courts séjours événementiels, associant plaisirs, culture, sensations et originalité.

Cette action doit permettre, de développer une offre novatrice de produits pour groupes, associations, comités d'entreprises, clubs affinitaires et sa commercialisation.

Nombre de participants : 10 maxi par session

Le principe de l'action est le suivant :

1 – Création et mise en marché de l'offre des acteurs

- formation qualifiante de 2 journées à la mise en marché de produits pour Groupes, permettant d'acquérir les outils du démarchage et engager un travail concret de création de produits groupes événementiels.
- mise en page graphique (agence) de 15 fiches produits au format pdf - fiches utilisables par le territoire et les acteurs s'ils le souhaitent. (textes fournis par les acteurs et le territoire sur la base d'une grille proposée par TAMS)
- commercialisation individuelle par les acteurs seuls ou en réseau d'acteurs (hôtel+activité par exemple)

Coût de la formation :

2400 € HT + frais de dépt hors Rhône-Alpes



T O U R I S M E
M A R K E T I N G
C O M M U N I C A T I O N
C O M M E R C I A L I S A T I O N

138 Chemin Roland
38960 Saint Aupre
Tél. 04 76 67 52 60
tamillon@tams.fr

Le programme de la formation :

Création et commercialisation de produits événementiels pour Groupes

Les produits pour groupes

- Les tendances de la demande,
- Les composants d'un séjour groupes
- le montage du produit groupe, ses composants, son prix
- Constitution de fiches produits
- les cibles des produits groupes
- les outils de la commercialisation adaptés aux cibles
- Les moyens humains et financiers à mettre en oeuvre
- Le calendrier annuel d'action

Commercialisation : aspects réglementaires.

- LOI 1992 sur la vente de Voyages, ...proposer ou vendre, quelle nuance ?
- Qui peut vendre ? Les différents régimes possibles.