

PROGRAMME DE FORMATION

L'art de prospecter pour développer son activité à l'ère de l'IA

Objectifs de la formation

- Construire un plan de prospection au service du développement souhaité...
- Identifier les systèmes de prospection adaptés à ses cibles
- Augmenter ses taux de transformation commerciaux

Programme

Dans le secteur touristique, la prospection commerciale est essentielle pour attirer de nouveaux clients, fidéliser la clientèle et valoriser les destinations touristiques et expériences offertes. En lien avec les valeurs fondamentales du tourisme — accueil, partage et mise en valeur des territoires — elle s'inscrit dans une démarche d'accompagnement et de création de valeur pour les visiteurs et acteurs locaux.

L'IA enrichit cette démarche en personnalisant les campagnes, automatisant les tâches répétitives et optimisant les efforts commerciaux.

Une approche positive et dynamique transforme ainsi la prospection en une opportunité d'innovation, au service d'une activité compétitive et pérenne.

Module 1 : La prospection au service de ma stratégie commerciale (3h30)

- La place de la prospection dans ma stratégie commerciale : Comment la prospection contribue au développement des revenus et au positionnement de la structure avec les autres acteurs touristiques.
- Intégration des outils d'IA dans la prospection : Identifier les outils d'IA qui permettent d'automatiser et d'optimiser la recherche de nouveaux clients.
- Les éléments du plan de prospection : Comment définir des objectifs, cibler des prospects et choisir des tactiques de prospection :
 - o Les objectifs : Comment dimensionner ma prospection ?
 - o Les choix (secteur, cible) : Qui dois-je rencontrer et où ?
 - o Les tactiques de prospection : Comment m'y prendre ?

Module 2 : Systèmes de prospection et de communication (3h30)

- Du porte à porte au phoning en passant par les réseaux sociaux, quel est le système le plus adéquat pour mes cibles ?
- Comment choisir le ou les systèmes qui me correspondent ?

Module 3 : Entretien commercial (3h30)

- Émergence de la demande :
 - o Comprendre comment j'achète pour mieux vendre.
 - o La notion de besoin : mécanique et fonctionnement.
 - o La demande, un indicateur de l'expression du besoin.
- Structuration de l'entretien :
 - o Le processus de l'entretien de commercialisation :
 - o Les différentes étapes.
 - o Le sens, l'intention et la mise en œuvre.

- Entraînement avec mise en situation et débrief :
 - o Exercices à partir de situations réelles vécues par les participants.

Module 4 : Atelier de co-développement (3h30)

Méthodes et supports

- Apports théoriques
- Echanges d'expériences
- Mise en situations et entraînement avec travail évolutif à partir de situations concrètes
- Atelier de co-développement avec processus de stimulation de l'intelligence collective
- Prise de conscience par le jeu et le questionnement
- Support et ressources pédagogiques transmis aux stagiaires

Public

Chargé.e de commercialisation, d'affaires ou de clientèle

Prérequis

Pas de pré-requis

Informations complémentaires

Cette formation est dispensée par Julien BAFOIN, formateur-consultant spécialisé dans le développement commercial.

Modalités d'évaluation (Pré-Formation)

- Questionnaire de pré-formation en ligne

Modalités d'évaluation (Post-Formation)

- Évaluation des acquis par l'intervenant en fonction des objectifs visés : mises en situation et présentations orales
- Questionnaire de satisfaction en ligne envoyé le lendemain de la fin de la formation

Durée

2,00 jour(s)
14:00 heures