

PROGRAMME DE FORMATION

Produits et services touristiques : concevoir et tarifier son offre

Objectifs de la formation

- Connaître les définitions et la législation d'un produit touristique
- Connaître les tendances d'achats et les facteurs à prendre en compte lors de la conception et du montage
- Analyser toutes les composantes du produit et de maîtriser les étapes de sa conception jusqu'à la mise en marché
- Définir une politique tarifaire adaptée et des éléments de stratégie commerciale

Programme

Promouvoir efficacement sa destination nécessite de proposer une offre touristique lisible, valorisant un ensemble de prestations touristiques.

Cependant, la conception d'une offre touristique packagée, valorisant la destination, répond à des exigences réglementaires, fiscales, commerciales et marketing.

Cette formation vise à donner aux participants les compétences nécessaires à la production et la mise en marché d'une offre touristique packagée.

Module 1 : Définitions et législation

- Définitions et législation d'un produit touristique
- La notion de produit touristique
- Législation appliquée à la production et à la commercialisation
- Les CGV, les mentions légales et le RGPD

Module 2 : Raisonner sa stratégie de production

- Identifier les tendances d'achat
- Une démarche client plus qu'une démarche produit
- Définir ses cibles (Individuels, individuels regroupés, groupes), les Personae
- Tendances d'achat et influence sur la production
- Ce qui influence le consommateur
- Fixer des objectifs techniques, financiers, jusqu'au résultat des ventes
- Construction du tableau de bord de la production

Module 3 : Effectuer l'assemblage et définir le prix

- Définir sa gamme de produits
- Le choix des prestations, des prestataires et la négociation
- Le montage, les partenariats, les conventions
- Le programme, les composantes
- La cotation et l'optimisation des marges
- La politique de prix
- La gamme produit : présentation individuelle

Module 4 : Comprendre l'influence de la stratégie de vente sur la production

- Notions de storytelling
- Le e-marketing et la vente en ligne
- Les outils qui facilitent la promotion et la vente du produit
- Les techniques de rassurance
- L'analyse des ventes

Méthodes et supports

- Apports théoriques : méthodes magistrale et démonstrative
- Exercices pratiques
- Support pédagogique transmis aux stagiaires

Public

Chargé.e de production, commercialisation d'une structure touristique

Prérequis

Pas de pré-requis

Matériel nécessaire :

- Un ordinateur portable

Documents nécessaires :

- Sa gamme de produit actuelle et ses tarifs

Informations complémentaires

Cette formation est animée par David BLANCHARD, consultant formateur en marketing touristique, expert en production et commercialisation de produits touristiques

Modalités d'évaluation (Pré-Formation)

- Questionnaire pré-formation en ligne

Modalités d'évaluation (Post-Formation)

- Évaluation des acquis par l'intervenant.e en fonction des objectifs visés : quizz intégrés dans l'outil Digiforma ou réalisés en ligne grâce à Kahout
- Questionnaire de satisfaction en ligne envoyé 2 jours après la fin de la formation

Durée

2,00 jour(s)

14:00 heures