

Optimiser sa commercialisation en HR

SUR-MESURE

INTER ENTREPRISE

Objectif de formation

A l'issue de la formation vous serez capable de définir et d'optimiser la stratégie commerciale de votre établissement.

Programme

Acquérir des techniques de commercialisation adaptées à son établissement.

Faire le diagnostic de sa performance commerciale

Qualifier son produit : Etablir la fiche descriptive de son produit

Qualifier son offre : Descriptif établissement /Lister ses prestations/définir les prestations à mettre en avant.

Analyser sa zone de chalandise, analyser son marché, ses concurrents et leurs actions. Déterminer sa clientèle cible. Déterminer ses prospects.

Connaitre les meilleurs pratiques, déterminer lesquelles appliquer. Etre réactif aux évolutions du marché.

Développer son sens de l'accueil et de la commercialisation en face à face et au téléphone

Les argumentaires et les techniques de vente

Quels sont les meilleurs moments dans une journée, dans une semaine pour démarcher un client, un prospect ? par téléphone ? en face à face ? avec rdv ? Sans rdv ?

Découvrez les principaux interlocuteurs au sein d'une entreprise (responsable réservation, responsable contrat ...).

Les techniques de vente par téléphone (appels entrants, appels sortants).Les techniques de vente en face à face, sur votre établissement ou chez le client (sur rdv, La gestion du temps entre les visites, le phoning et l'administratif dans la commercialisation.

Le traitement d'une vente

Développer les relations publiques et Maîtriser les techniques de commercialisation.

Appréhender et s'adapter aux nouveaux canaux de communication : Orientation réseaux sociaux, orientation sites internet vendeurs (ex. booking.com ; the fork etc...)

Appréhender et s'adapter aux nouveaux modes de communication : Adaptation marketing.

Développer des actions de promotion et de communication de son établissement

Mener des actions commerciales ciblées selon les saisons

Lister ses objectifs (l'offre actuelle, les demandes à venir...).

Quelle est la meilleure période pour organiser votre action ? Avoir un ordre d'idée des retombées moyennes que peut apporter chaque action (volume d'affaires, contacts fichier, notoriété ...).

Se constituer des fichiers (prospects, clients ...). Les supports commerciaux (proposition commerciale, devis, prise d'option, mailing, book de vente)

ETABLIR UN PLAN D'ACTION COMMERCIALE

DETERMINER LES SUPPORTS DE VENTE LES PLUS PERFORMANTS

Infos pratiques

 **Type de formation**

Formation continue

 **Public cible**

Professionnel de la filière hôtellerie-restauration en contact avec la clientèle : salariés des entreprises de l'hôtellerie, de la restauration et des activités du tourisme, dirigeant, extra, saisonnier, demandeur d'emploi.

 **Durée**

2 Jours dont 14 Heures en centre

 **Tarif(s) net de taxe**

720 € par stagiaire

Compléments tarif :

Subvention TPE - 11 salariés,
Conseil Régional de Bretagne

 **Adresse**

Saint Brieuc - CCI Formation

16 rue de Guernesey,
22000 Saint-Brieuc

<https://www.cci-formation-bretagne.fr/cotes-armor>

Les conditions d'admission

Prérequis

Aucun pré-requis

Le parcours de formation

Objectifs pédagogiques

Acquérir des techniques de commercialisation adaptées à son établissement. Développer des actions de promotion et de communication de son établissement. Développer son sens de l'accueil et de la commercialisation en face à face et au téléphone. Développer les relations publiques et maîtriser les techniques de commercialisation.

► PRÉSENTIEL

Modalités d'évaluations

Dans le cadre de notre process qualité évaluation systématique des éléments acquis en fin de formation

Modalités pédagogiques

Analyse de cas pratiques et de documents, mises en situation, réalisation de plan d'actions commerciales PAC

Les sessions



Saint-Brieuc

- Nous contacter

Date et mise à jour des informations : 21/02/2022

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.cci-formation-bretagne.fr

Contacts



HORVAT NATHALIE

nathalie.horvat@cotesdarmor.cci.fr

CCI Formation Côtes d'Armor - N° SIRET 182 200 055 000 16 - N° d'activité 5322P001722

16 rue de Guernesey, - 22000 Saint-Brieuc

Tél. : 06.86.69.36.27 - nathalie.horvat@cotesdarmor.cci.fr - <https://www.cci-formation-bretagne.fr/cotes-armor>



CCI Formation
Bretagne