

Les techniques de vente appliquées au tourisme

Objectifs

- Comprendre l'enchaînement des tâches de montage de produits touristiques et maîtriser le processus de production
- Acquérir des outils de production professionnels adaptés
- Développer des thématiques de production en fonction des tendances du marché

Contenu

- Les préalables à la vente (typologie des clients, rappel des techniques d'accueil dans le cadre de la vente de produits et services touristiques, connaissance des produits)
- Techniques de vente et de négociation en face à face (découverte du client, offre et argumentation, traitement des objections, conclusion ...)
- Suivi d'après-vente

Modalités

Pédagogie active avec alternance :

- D'apports théoriques (cours, analyse de vidéos, réflexions collectives sur des cas ...)
- Des méthodes participatives avec mise en place d'ateliers, jeux de rôle, études de cas pratiques ...

■ Durée

24 heures

■ Public

Les personnels des entreprises et organismes touristiques susceptibles de vendre des produits ou prestations touristiques (OTSI, agences réceptives, structures d'hébergement touristiques ...)

■ Pré-requis

Avoir un niveau IV ou V avec expérience

■ Validation

Attestation de formation

■ Lieu

Greta Poitou-Charentes
Lycée de l'Atlantique
Royan

■ Dates

Nous contacter

■ Tarif

Demander un devis