

# Optimiser la stratégie commerciale de mon établissement touristique

## ■ Durée

2 jours non consécutifs, soit 14 heures

## ■ Public

Tout public issu des filières touristiques souhaitant développer un projet touristique ou améliorer les performances de sa structure déjà existante (agrandissement, diversification des produits ou services ...)

## ■ Validation

Attestation de formation

## ■ Lieu

Greta Poitou-Charentes  
Agence de Poitiers

## ■ Dates

Nous contacter

## ■ Tarif

Demander un devis

## Objectifs

- Favoriser l'accueil et la relation client dans le domaine touristique
- Adopter une démarche liée au comportement du client et à ses besoins : approche marketing

## Contenu

- Concepts et principes marketing
- Notion de stratégie commerciale
- L'étude de marché
- Le client et ses comportements
- L'offre de produit(s) et/ou service(s)
- La politique de prix
- La promotion commerciale : partenaires, canaux de communication et de distribution
- L'organisation de sa structure et l'analyse de l'impact de la stratégie commerciale

## Modalités

- Pédagogie active :
  - Apports théoriques (cours, analyses de vidéos, réflexions collectives sur des cas)
  - Méthodes participatives avec mise en place d'ateliers, jeux de rôles, cas pratiques ...
- Remise de supports pédagogiques et exercices à partir de documents touristiques

Pour toute information complémentaire :

**05 49 88 22 66**

[commercial.greta.agence-poitiers@ac-poitiers.fr](mailto:commercial.greta.agence-poitiers@ac-poitiers.fr)

[www.greta-poitou-charentes.fr](http://www.greta-poitou-charentes.fr)