OTB
1C - 1D avenue de Bellefontaine CS 71777
35517 CESSON-SEVIGNE Cedex
Email: aude@otb.bzh
Tel: 06 30 33 15 00

Développer le marché du tourisme d'affaires_INTRA

Cette formation " Développer le marché du tourisme d'affaires" ou comment Séduire le monde de l'entreprise (réunions, team building, cadeaux, séjours pour les travailleurs, CSE) s'adresse à toute structure voulant développer le marché de l'entreprise.

La crise sanitaire a profondément changé le tourisme d'affaires français. Quelles sont les nouvelles facettes du tourisme d'affaires en France ?
Le tourisme d'affaires concerne TOUS les territoires et TOUS les prestataires, accueil de 5 à 500 participants selon le type d'événements.
Comment vous positionner sur ce marché ? Comment répondre aux nouvelles tendances ?
Lors de la formation, nous aborderons tous les marchés : congrès, séminaires, incentives, teambuildings, cadeaux, séjours pour les travailleurs, lieux pour les télétravailleurs, CSE, co-working.
Les notions de tendances marchés, de positionnement commercial, de relation prestataires et partenaires, de stratégie commerciale et de fidélisation y seront traitées.

Durée: 21.00 heures (3.00 jours)

Profils des stagiaires

- Toute structure voulant développer le marché de l'entreprise : OGD et partenaires, Chargés de la commercialisation, chargé du tourisme d'affaires, responsable du pôle commercial

Prérequis

- Être chargé de la commercialisation et/ou de la filière tourisme d'affaires pour les offices de tourisme

Objectifs pédagogiques

- Connaître les nouveaux indicateurs de la demande des entreprises
- Être en mesure de proposer une offre de prestations et de services
- Créer et piloter votre stratégie commerciale sur le marché corporate
- Mettre en place vos actions
- Comment fidéliser les entreprises ? Les erreurs à ne pas commettre face à cette clientèle très exigeante

Contenu de la formation

- Jour 1
    - Cohésion de groupe (présentation, tour de table, retour des questionnaires préformation, auto-évaluation du positionnement sur le tourisme d'affaires)
    - Qu'est-ce que le tourisme d'affaires ? Redéfinir les contours pour en avoir une vision juste. Le MICE et ses dérivés
    - Les tendances du marché "affaires" grâce aux indicateurs basés sur notre étude menée sur 6 mois en 2021
    - Atelier collectif : Le potentiel de votre Destination sur les attentes majeures des marchés
- Jour 2

OTB
1C - 1D avenue de Bellefontaine CS 71777
35517 CESSON-SEVIGNE Cedex
Email: aude@otb.bzh
Tel: 06 30 33 15 00

- Réfléchir à votre positionnement « affaires »: en lien avec vos partenaires, vos marqueurs, vos prestataires, quelles offres et services pourriez-vous proposer ?
- Ancrer votre territoire comme « Destination Affaires »
- Seront abordées les notions de concurrence, cibles, tendances
- La relation aux prestataires et acteurs locaux
- Sensibiliser vos prestataires aux nouvelles attentes du marché
- Atelier collectif : création d'un référentiel qualité afin de référencer vos partenaires : Objectif 100% Qualité
- Le partenariat avec vos prestataires, qu'attendent-ils de leur OGD sur ce marché ?

- Jour 3 (en distanciel à 15 jours du jour 2)
  - Ecrire votre stratégie commerciale sur le marché « affaires »
  - Vos cibles, votre gamme d'offres, votre modèle économique
  - Les supports de communication au service de la prospection commerciale
  - Optimiser la relation commerciale aux entreprises
  - Comment fidéliser les entreprises ?
  - Les erreurs à ne pas commettre

Organisation de la formation

Equipe pédagogique
Oriana Le DORZE THERENCY

Collègue de Karine ESTAUN et professionnelle de la formation, Oriana est formatrice en techniques de vente. Elle a porté une étude de 6 mois sur ce marché du tourisme d'affaires. Étude menée sur plus de 6 mois en 2019 par le cabinet sur les derniers indicateurs et les dernières tendances de ce marché qui a connu une forte mutation. Oriana LE DORZE THERENCY a animé des conférences sur la thématique des nouvelles facettes du tourisme d'affaires à Ôsez Mauges ou encore aux JOT Breizh d'OTB. Elle a également animé des formations sur la thématique avec le CRT Paris Ile de France ou encore OTN Normandie et prochainement avec la FROTSI Corse.

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation.
- Présentation PowerPoint
- Exposés théoriques
- Echanges, débats sur les expériences vécues
- Conseils techniques
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.
- Etude menée en 2021 pendant 6 mois sur les nouvelles facettes du tourisme d'affaires par la formatrice.
- Apports pratiques et pragmatiques
- Ateliers collectifs
- Conseils opérationnels

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Méthodologie unique, sans jeux de rôle, travaillée avec un psychologue qui est basée sur la prise de conscience individuelle
- Formulaires d'évaluation de la formation (préalable, à chaud, à froid)
- Certificat de réalisation de l'action de formation.
- Conseils personnalisés (envoi d'un questionnaire préformation)