



CONSTRUIRE ET VENDRE DES CIRCUITS TOURISTIQUES SUR MESURE - PRÉSENTIEL -



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les attentes des clients pour concevoir des circuits personnalisés.
- Maîtriser les étapes de création d'un circuit touristique sur mesure.
- Sélectionner et négocier avec les prestataires touristiques.
- Optimiser la rentabilité des circuits tout en garantissant une expérience de qualité.



PUBLIC CIBLÉ

- Conseillers en voyage et agents de voyage.
- Professionnels du tourisme souhaitant développer une offre de circuits sur mesure.
- Entrepreneurs et indépendants du secteur touristique.



PRÉREQUIS

Une première expérience dans le secteur du tourisme est recommandée.



DURÉE

14 heures (2 jours)



HORAIRES DES SESSIONS

À définir



LIEU DE FORMATION

Sur le lieu de travail
ou dans un centre de
formation dédié.



PRIX (HT)

À partir de 1200 € /jour



CONTENU DU PROGRAMME

JOUR 1 : CONCEPTION ET PLANIFICATION D'UN CIRCUIT SUR MESURE (7 HEURES)

- Comprendre les attentes et besoins des clients (1h30)
- Analyse des tendances du marché touristique et des destinations en vogue (1h)
- Structurer un circuit touristique : étapes clés et planification (1h30)
- Sélection des prestataires et partenaires (hôteliers, transporteurs, guides) (1h30)
- Définition du prix d'un circuit et gestion des marges (1h)
- **Atelier pratique : élaboration d'un circuit personnalisé (1h)**

JOUR 2 : COMMERCIALISATION ET OPTIMISATION DES VENTES (7 HEURES)

- Techniques de vente et argumentation commerciale (1h30)
- Création d'un dossier de présentation et supports marketing (1h)
- Utilisation des réseaux sociaux et outils digitaux pour la promotion (1h30)
- Négociation avec les prestataires et gestion des partenariats (1h)
- Gestion des imprévus et optimisation de l'expérience client (1h)
- **Atelier pratique : simulation de vente et gestion des objections (1h)**

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Supports de formation détaillés.
- Études de cas et mises en situation.
- Exercices pratiques et jeux de rôle.
- Présentations interactives.

MODALITÉ DE FORMATION

- Présentiel.

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES CONNAISSANCES

- Observation continue lors des ateliers.
- QCM avant et après la formation pour évaluer la progression.



MODALITÉS D'ÉVALUATION DE L'APPRÉCIATION DES PARTICIPANTS

- Attestation de participation délivrée à la fin de la formation.
- Questionnaire de satisfaction remis en fin de session.

-> Ce programme de formation est volontairement généraliste. Un audit sera effectué par le formateur afin de fixer les dates et horaires de la formation et de construire un programme «sur mesure» adapté à vos besoins spécifiques. Ce plan de cours «sur mesure» permettra également d'établir la liste des éventuels achats à effectuer et du matériel qui sera nécessaire au bon déroulement de la formation.

NOTE : Si vous, ou l'un(e) de vos salarié(e)s, est une personne en situation de handicap, merci de contacter notre référent handicap, Mr Rudy Cohen à l'adresse mail : referenthandicap@kalyane.com