



BOOSTER SES VENTES AVEC LES RÉSEAUX SOCIAUX ET LE MARKETING DIGITAL

- PRÉSENTIEL -



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre l'impact des réseaux sociaux sur la vente de services touristiques.
- Maîtriser les stratégies de marketing digital adaptées aux agences de voyage.
- Utiliser les outils numériques pour promouvoir des offres et générer des leads.
- Développer une stratégie de contenu engageante pour fidéliser la clientèle.



PUBLIC CIBLÉ

- Conseillers en voyage et agents de voyage.
- Responsables marketing des agences de voyage.
- Indépendants et entrepreneurs du secteur touristique souhaitant accroître leur visibilité en ligne.



PRÉREQUIS

Aucune compétence technique requise, mais une familiarité avec les réseaux sociaux est un plus.



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 : COMPRENDRE LE MARKETING DIGITAL ET LES RÉSEAUX SOCIAUX (7 HEURES)

- Introduction au marketing digital et son importance dans le tourisme (1h)
- Présentation des principales plateformes sociales (Facebook, Instagram, TikTok, LinkedIn...) (1h30)
- Créer une identité de marque forte sur les réseaux sociaux (1h30)
- Les bases du storytelling et du contenu engageant (1h)
- Utilisation des hashtags et des tendances pour accroître sa visibilité (1h)
- **Atelier pratique : Analyse de comptes performants et optimisation de profils sociaux (1h)**

JOUR 2 : METTRE EN PLACE UNE STRATÉGIE DIGITALE EFFICACE (7 HEURES)

- Définir une stratégie de contenu et un calendrier éditorial (1h30)
- Publicité payante sur Facebook et Instagram : Comment bien cibler ses prospects ? (1h30)
- Optimiser son site web et son référencement naturel (SEO) (1h)
- L'email marketing et l'automatisation pour fidéliser les clients (1h)
- Outils d'analyse et mesure de la performance (Google Analytics, Meta Business...) (1h)
- **Atelier pratique : Création d'une campagne publicitaire et analyse des résultats (1h)**

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Supports de formation détaillés.
- Études de cas et mises en situation.
- Exercices pratiques et simulations.
- Présentations interactives et outils numériques.

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