

Mener des négociations complexes avec les TO et centrales d'achats

Objectifs d'apprentissage:

Permettre au gestionnaire d'un établissement de plein air de connaître toutes les techniques à sa disposition pour développer et améliorer ses relations avec les différents Tours Opérateurs et vers la clientèle des comités d'entreprises.

Public

Dirigeants - Repreneurs

Toute personne amenée à commercialiser des séjours d'hôtellerie de plein air

Intervenant : Pierre Yves VINCENT Mistercamp Consultant, Formateur

Références Clients ELECTRA mise en place d'une stratégie commerciale pour la location de scooters électriques dans les campings

EULOGIA en 2011 : accompagnement dans une levée de fonds et refonte de la stratégie commerciale

VADOR AGENCY en 2010 : Création et gestion de nouveaux projets

Méthodes de travail

- Apport théorique
- Mise en situation

Durée / Dates

2 jours à La Roche sur Yon
02/04/2012 ; 10/04/2012

Droits d'inscription

680 €, exonérés de TVA, par participant

PROGRAMME DETAILLE

Définir une stratégie commerciale vers les TO et les CE

Connaître les 3 différents types de TO: Investisseurs, Acheteurs-commercialisateurs, Agences et TO commissionnés

Se définir des objectifs

Créer et proposer des offres commerciales «spécifiques »

Comment attirer les TO et les CE

Le comportement « commercial »

Votre produit

Créer et proposer des offres commerciales «spécifiques »

L'adaptabilité

Comment bien négocier avec les TO

Les tarifs des emplacements

Les prix des linéaires

Les taux de commission

La répartition des tâches

Le suivi des réservations

Les outils de marketing direct

Les salons

La communication et internet