

The **ORIGINALS** ACADEMY

DEVELOPPER SON CHIFFRE D'AFFAIRES « SEMINAIRES »

Pour les directeurs, équipes de réception, responsables séminaire et toute personne en charge de l'organisation d'un séminaire dans l'entreprise.

Prérequis obligatoire :

- Être porteur de projet, propriétaires ou en fonction au sein d'une exploitation
- Maitriser des outils informatique Type Pack Office
 - Avoir un profil commercial
 - Maitrise de la langue française

Matériels ou équipements nécessaires :

- Ordinateur portable ou Smartphone
 - Stylo, carnet
 - Wifi (si à distance ou en intra)

FORMACODE : 34554

Objectifs pédagogiques :

- Connaître le marché des séminaires
- Etude des opportunités spécifiques au marché du séminaire
- Donner à chaque participant les clés d'un séminaire réussi
- Améliorer l'organisation générale d'un séminaire

Méthodes pédagogiques :

Une pédagogie pratique et participative axée sur une mise en situation dans le lieu de la formation. Présentation par vidéo projection.

Modalités d'évaluation :

- En début de formation : Test de niveau sous forme de QCM
- En cours de formation : Exercices en situation
- En fin de formation : Test d'évaluation sous forme de QCM

PROGRAMME DE FORMATION

Culture du marché MICE

- Qui sont les acteurs : les entreprises / les agences / Les grands comptes.
- L'impact d'internet sur ce marché : les nouveaux acteurs, le comportement de l'acheteur MICE
- Pourquoi les grands comptes passent par des intermédiaires : MAAF/ MMA/ ENGIE / L'OREAL ...
- Les tendances du marché

Les clés d'une commercialisation réussie sur ce marché : crédibilité et professionnalisme

- Développer son offre commerciale : différents types d'offres (2 plats, alcool, incentive possible, des prix à la personne HT et TTC, CGV détaillées partielles et totales)
- Mettre en œuvre une stratégie Digitale « Séminaire » : site internet dédié, développement des partenariats, animation de ses contenus
- Optimiser sa présence via les réseaux sociaux pour développer sa notoriété : les acteurs actuels incontournables, la mise en place d'un planning rédactionnel, la sélection de prospects
- Soigner son « image » et valoriser son « professionnalisme » : une brochure commerciale digitale avec des photos attrayantes, une fiche technique des salles, de ses photos actualisées, une gestion régulière de sa e-réputation,
- Mise en place d'un process commerciale efficace : comment gérer la demande entrante ? Une bonne qualification 70 % du travail de la vente.
- Organisation du travail : avec les équipes, le client lors du séminaire.

PROGRAMME DE FORMATION

Comment promouvoir l'offre séminaire à travers un réseau de prescripteurs ?

- Communiquer vos nouveautés et toutes vos actualités (rénovation, activités incentives, nouvelle brochure, thématique) - créer du lien.
- Comment récompenser les prescripteurs dans les entreprises
- Promouvoir à travers les réseaux professionnels locaux et sociaux : newsletter, promotion, communication réseau LinkedIn, créer du lien avec votre communauté.

MODALITES D'INSCRIPTION

* Nous vous conseillons d'être dans un endroit calme, qui vous permettra de suivre dans les meilleures conditions votre formation

Formations INTER à distance ou en présentiel

De 10 à 12 participants
2 jours (14h) de formation
A partir de 308 € HT/ jour/ personne

Formations INTRA à distance ou en présentiel

De 2 à 12 participants
2 jours (14h) de formation
A partir de 1200 € HT/ jour

Tous nos formateurs sont recrutés via un processus qualité précis.

CONTACTEZ-NOUS

academy@theoriginalshotels.com
+33 (0)1 44 84 44 07

NOS RÉSEAUX SOCIAUX



#APPRENEZORIGINAL