



PROMOTION & COMMERCIALISATION

Formation animée par un consultant et formateur senior spécialisé en communication et marketing

PRÉREQUIS

- Attentes et fiche préparatoire

OBJECTIFS

- Savoir anticiper et préparer sa présence lors d'un salon
- Savoir promouvoir sa pension/ son hôtel
- Tirer le meilleur parti d'un salon
- S'appuyer sur l'expérience de chacun des participants

À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Gérants et personnels des hôtels et des pensions de famille, acteurs de l'industrie touristique tous secteurs

OPTIMISER SA PRÉSENCE A UN SALON



1 jour (8 heures)

PROGRAMME

VEILLE CONCURRENTIELLE ET COMMERCIALISATION

- Connaître les acteurs du tourisme et les spécificités des clients (durée de séjour et budget moyen, profils et attentes)
- Les actions de communication à privilégier

BIEN CHOISIR UN SALON PROFESSIONNEL

- Objectifs recherchés lors de la participation à un salon
- Critères de choix : lieu, cible visée, coût, services, fréquentation, visibilité, partenariats mis en place, impact attendu...
- Les salons touristiques existants

PRÉPARER SON SALON

- Budget / logistique / rétroplanning / recueil d'informations
- Stand : agencement, matériel...
- Outils promotionnels, supports de communication, réseaux sociaux...
- Communiquer autour de l'événement

PENDANT LE SALON

- Les pratiques gagnantes pour un salon réussi : communication / répondre aux FAQ / préparer un argumentaire / attitudes / relation client / optimisation du temps / veille concurrentielle / préparation du suivi...

APRÈS LE SALON

- Suivre et évaluer les retombées d'un salon : communication / organisation