

# PROMOUVOIR VOTRE PRODUIT



1 jour (7 heures)

## PROMOTION

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

### PRÉREQUIS

- Attentes et fiche préparatoire

### OBJECTIFS

- Savoir promouvoir mon produit à l'international et au niveau local
- Savoir calculer le coût d'un package ou d'une offre spéciale
- Identifier les points forts de mon produit et les exploiter dans les différentes options de promotion

### À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

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

## PROGRAMME

- Faire une analyse SWOT ou MOFF (menaces, opportunités, forces, faiblesses) de mon produit vis-à-vis la concurrence
- Identifier l'image de mon produit : authentique, familial, sportif, culture, nature, nautique...
- Identifier mes principaux atouts (key selling points)
- Mettre en avant l'image et les points forts de mon produit auprès des clients
- Créer un package (hébergement + repas + transferts) : calculer le coût et les commissions (pour le marché international ou local)
- Choisir l'« added value » adaptée (valeur ajoutée) pour promouvoir mon produit : cocktail d'arrivée offert, transferts offerts, early check-in (arrivée plus tôt) ou late check out (départ tardif) offerts, excursion ou produit local artisanal...

**1ER MODULE** : Analyse SWOT et travail sur l'image de mon produit. Quel client vise-t-on ? (Persona Marketing)

**2ÈME MODULE** : Méthode pour identifier mes principaux atouts et mise en pratique par chaque participant. Comment les mettre en avant et sur quels supports ?

**3ÈME MODULE** : Méthode d'analyse et de calcul pour créer un package pour la clientèle locale et internationale

**4ÈME MODULE** : Méthode d'analyse et de calcul pour créer une offre spéciale avec une « added value ».