



STRUCTURER VOTRE PRODUIT ET VOS CONTRATS

 1 jour (7 heures)

COMMERCIALISATION

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

PRÉREQUIS

- Attentes et fiche préparatoire

OBJECTIFS

- Maîtriser la chaîne de distribution
- Positionner son produit et son offre sur les marchés
- Analyser son produit par rapport à la concurrence
- Structurer ses contrats et ses conditions générales de vente (CGV)

À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Jeunes managers dans les 6 premiers mois de la prise de poste, ou juste avant
- Collaborateurs non manager en situation de management de fait : situation de transition, management transversal

PROGRAMME

LE PRODUIT

- Définition
- SWOT
- Competitive set
- Market intelligence
- Brochure, flyer, photo, video, fiche technique, outil de vente online et utilisation des réseaux sociaux

LA DISTRIBUTION

- Études des canaux de distribution
- Segment de clientèle
- Tarification par segment et par marché

L'ASPECT CONTRACTUEL

- Le contrat entre la pension et l'intermédiaire
- Les conditions de réservation
- Les conditions d'annulation
- Les conditions de paiement

LA RÉSERVATION

- Plateforme de distribution
- Allotement, Free sale, Sell & report
- Channel manager et bed bank
- Template de réponse à une demande de réservation individuelle ou à une annulation