



**TOURISME****Travailler avec les professionnels du voyage  
tours opérateurs, autocaristes, agents de voyage**

<p><b>Objectifs :</b> Comprendre les avantages et contraintes associés à une collaboration avec les professionnels du voyage. Bien connaître ces professionnels et savoir travailler avec eux.</p>	<p><u>Personnes concernées :</u> Toute personne souhaitant développer son réseau commercial.</p> <p><b>Pré requis :</b> aucun.</p>
<p><b>PROGRAMME</b></p>	
<p>► <b>Les missions, avantages et contraintes des distributeurs</b></p> <p>→ Les missions</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Assemblage de produits</li> <li>- Promotion et commercialisation de produits complémentaires</li> </ul> <p>→ Les avantages</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Diffuser plus largement son offre</li> <li>- Atteindre des clients nouveaux</li> <li>- Elargir sa période d'activité</li> <li>- Simplifier ses démarches commerciales</li> <li>- Profiter de la notoriété d'un distributeur</li> </ul> <p>→ Les contraintes</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Rigueur commerciale</li> <li>- Rétribution du service</li> <li>- Perte de visibilité et du contrôle du marché</li> </ul> <p>► <b>Les grandes catégories de distributeurs touristiques</b></p> <p>→ Les gestionnaires de distribution</p> <p><b>Les organismes publics</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Offices de tourisme</li> </ul> <p><b>Les entreprises privées</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Agences réceptives</li> <li>- Prestataires – réceptifs</li> </ul> <p>→ Les centrales de filière, de marques</p> <p>→ Les tours opérateurs, les agences de voyage et les autocaristes</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les grands tours opérateurs généralistes</li> <li>- Les tours opérateurs de « niche »</li> <li>- Les transporteurs « low –cost »</li> <li>- Les autocaristes</li> </ul> <p>► <b>Les facteurs clés de succès d'une relation de distribution</b></p> <p>→ Trouver un distributeur</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les personnes ressources</li> <li>- Les manifestations et salons professionnels</li> <li>- Les revues touristiques</li> <li>- Les sites Web</li> <li>- La veille des concurrents</li> </ul> <p>→ Sélectionner un distributeur</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Indicateurs relatifs à la clientèle du distributeur</li> <li>- Indicateurs économiques concernant le distributeur</li> </ul> <p>→ Proposer son produit au distributeur</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Argumentaire commercial</li> <li>- Relation personnelle</li> </ul> <p>→ Négocier un contrat de distribution</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Durée, prix, conditions de gestion des disponibilités, facturation, conditions d'annulation, exclusivité, litiges</li> </ul> <p>→ Assurer la pérennité de la collaboration</p>	<p><b>PEDAGOGIE</b></p> <p><b>Le Formateur</b></p> <p>Professionnel du tourisme utilisant les dernières techniques pédagogiques.</p> <p><b>Moyens et pédagogie</b></p>  <p>Pédagogie interactive alternant les apports théoriques et exercices pratiques à partir de cas concrets. Remise d'un support aide mémoire aux participants.</p>  <p><b><u>Intra entreprise France entière et International.</u></b></p> <p><b>Tarif inter par personne</b></p> <hr/> <p style="text-align: center;"><b>2 jours</b></p> <hr/> <p style="text-align: center;"><b>1 150 €</b></p> <hr/> <p style="text-align: center;">Réf : HR178</p>

**Organisme de formation PROFORMALYS – Formation Hôtellerie Restauration**