

AIRLISE

L'Offre des Croisiéristes

Objectif : Approfondir vos connaissances sur la croisière. Cette formation vous fournira les compétences nécessaires pour mieux vendre la croisière en tant que produits touristiques. (MSC, Costa)

CP 1 : Description d'une croisière

Participant :

Salarié en agence de voyage.

Prérequis : avoir une expérience professionnelle Tourisme.

Modalité d'entrée : sur inscription

Date de formation :

Voir Calendrier

Lieu de formation : La Réunion

Saint Paul ou Sainte-Marie

Durée totale :

7h

Nb min :

2 participants

Nb max :

10 participants

Objectif : acquisition d'une méthode appliquée à la vente de croisière.

Se spécialiser sur le bateau

La vie à bord

Les formalités de voyage

Le sport et Les animations

Les coulisses d'un paquebot

A chacun sa croisière

Les excursions et escales

Les navires et la flotte

Les idées reçues

La découverte

Le design

CP 2 : Techniques de vente

Améliorer le niveau de service que vous offrez à vos clients

Améliorer votre qualité marchande et votre image de marque

Augmenter vos opportunités commerciales

Opportunité de convertir et transformer vos connaissances en richesse

Vous pourrez créer des packs plus attractifs pour vos clients, augmentant vos opportunités commerciales.

Se spécialiser, devenir un expert de la croisière

Moyens pédagogiques

Des mises en situation et exercices pratiques

Entraînement sur les différentes techniques, test et fiches MEMO

Mise en situation et exercices d'acquisition des techniques

Exercice de priorisation sur un cas d'accueil téléphonique

Mise en situation et débriefing individualisé.

