



OBJECTIFS



Module de formation continue

- Programme de vente adapté à la vente de voyages
- Développer les ventes en agences de voyages

PROGRAMME

7h de formation professionnelle avec des Formateurs professionnels du métier.

CCP : Identifier les qualités et les postures d'un bon commercial

- + Améliorer son accueil et la prise de contact
- + Le questionnement et recherche des besoins
- + La reformulation
- + La présentation et l'argumentation des produits et services adaptés au besoin
- + Savoir répondre aux objections clients
- + Comment traiter le prix
- + La conclusion de la vente principale
- + La vente additionnelle
- + La fidélisation client
- + La prise de congés
- + Identifier les qualités et postures d'un vendeur
- + L'organisation de travail en équipe
- + Les outils Marketing/communication

Moyen pédagogique : Formation par petit groupe, déroulé pédagogique, participation active, échange d'idée, brainstorming, mise en situation + coaching.

DURÉE : 1 jour

7h de formation

MODE : 1 à 12 personnes

Accessible pour personne en situation de handicap. (contacter le référent handicap)

LIEU

Savanna Saint-Paul ou à distance

PUBLIC CIBLÉ

- Salarié ou demandeur d'emploi
- Expériences du voyage
- Expérience de la vente

TARIF SUR DEVIS

Financement: OPCO, La Région, Pôle Emploi, CPF : 243821

PROCHAINE SÉANCE

A la demande / inscription J -10 jours