

AIRLISE

Outils de Gestion IGA T9

Objectif : Acquérir les compétences nécessaires pour mieux appréhender la gestion commerciale dans les agences. (Programme construit à partir du programme de formation IGA T9) **Institut professionnel certifié IGA**

Participant :

Individuel en reconversion ou salarié en agence de voyages.

Prérequis : avoir suivi une formation initiale de conseiller vendeur voyages.

Modalité d'entrée : sur inscription.

Date de formation :

Voir Calendrier

Lieu de formation : La Réunion

Saint Paul ou Sainte-Marie

Maurice - Antilles

Durée totale :

21hh

Nb min :

2 participants

Nb max :

10 participants

Objectif : Maîtrise de L'outils de gestion et acquisition d'une méthode appliquée à la vente de voyage.

CP 1 : Processus de vente (7h)

Généralités et connexion à l'application
Création d'un Bulletin d'inscription standard
Création d'un Bulletin d'inscription sur client existant
Création d'un devis
Création d'un Vouchers
Création d'un BI depuis le MCTO
La recherche de dossier voyage
Recherche et élaboration de Fiche client

CP 2 : La facturation (7h)

Facturation et Bulletin d'inscription manuelle
L'Avoir manuel, semi-automatique et partiel
Facturation complément vendeur plateau affaire
Processus de vente Production
Gestion des relevés

CP 3 : Les différentes catégories (7h)

Trésorerie
Gestion de la caisse
Les fournisseurs
Comptabilité
Statistiques et rapport Tourisme
Statistiques et rapport Affaires

Moyens pédagogiques

Déroulé pédagogique, Participation active, Pratique intensive
Test d'évaluation en continue
Questions orales ou écrites (QCM...)
Mises en situation
Produits types à fabriquer
Fiches d'évaluation
Accompagnement post-formation,
Suivi et évaluation des compétences

