AMELIORER LA VENTE EN AGENCE DE VOYAGES

Les objectifs : Acquérir ou améliorer ses compétences en vente voyages ou séjours touristiques, connaître les spécificités des produits (descriptif, caractéristiques de base).

Avantage : renforcer votre image sur le marché en apportant un service de qualité aux clients par l'accueil, l'écoute et la connaissance des produits commercialisés.

Programme : connaissance destinations et d'un produit, en utilisant le cas échéant, l'outil informatique et/ou des visuels, conseille des prestations touristiques en tenant compte des besoins du client (écoute, questionnement, reformulation, proposition, vente) tout en se rapprochant le plus possible des objectifs de vente de l'entreprise, fidélisation du client par des attentions particulières, anticiper ses besoins.

Public : toute personne qui souhaite travailler en agence de voyages, salarié d'agence de voyages qui souhaite améliorer ou approfondir ses services.

Méthodes et moyens pédagogiques : documents écrits et visuels d'agences de voyages , d'observations et exploitation de situations en milieux professionnels, retour d'expériences , la recherche d informations à partir de ressources de son lieu de travail, outil informatique via Internet, constitution d'un manuel de vente Intervention de professionnels d'agence de voyages.

Evaluation/Bilan : mise en situation, grilles d'évaluation, constitution du manuel de vente, bilan personnalisé.

Sanction de formation : attestation de formation

Durée : 20h

Pré requis : BTS Tourisme/ BAC/Titre professionnel RNCP, ou expérience dans le domaine de l'agence de voyages ou la compagnie aérienne /toute personne désireuse d'intégrer une agence de voyages , une centrale de réservation de séjours ou/et voyages