

ATOUT FRANCE

FORMATION A DISTANCE*

MARDI 28 NOVEMBRE 2023,
De 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00

Socioprofessionnels : déployer une stratégie active de conquête et de fidélisation

Formateur : Grégory CASSIAU

Disposer de nouvelles sources de revenus est une démarche récente mais commune à de nombreux acteurs institutionnels. L'acquisition et la fidélisation de nouveaux partenaires est une des voies les plus efficaces, en accord avec vos missions.

De plus, la conception d'offre d'accompagnement complémentaires est bénéfique tant pour vous, que pour vos partenaires.

La formation de **mardi 28 novembre** animée par **Grégory Cassiau** délivrera les clés concrètes et les bonnes pratiques de l'acquisition BtoB, de la conception et de la commercialisation d'offres.

Objectifs de la formation

- Comprendre le parcours d'un prospect BtoB
- Déployer une stratégie d'acquisition BtoB
- Déployer une stratégie de fidélisation BtoB

Compétences acquises à l'issue de la formation

- Growth hacking : recherche d'emails, conception de séquence de prospection,
- Commercialisation d'offre BtoB : conception d'offre, commercialisation et promotion

Pré-requis : avoir défini une politique de commercialisation auprès des socio-professionnels : adhésion, service d'accompagnement, etc. Atout France s'engage à s'assurer que les inscrits répondent aux pré requis.

Public attendu : socioprofessionnels : hébergeurs, gestionnaires de camping, de gîtes et de chambres d'hôtes ; prestataires d'activités culturelles : musées, châteaux ; d'activités sportives : loueurs de vélos, bateaux, centres équestres ; d'activités œnotouristiques.

Directeurs, responsables de pôle, techniciens.

Atout France s'engage à s'assurer que les participants répondent aux pré requis.

Méthodologie pédagogique : elle alternera les apports théoriques et méthodologiques. La pédagogie pratique sera axée sur une expertise et sur des exemples concrets.

Suivi de l'exécution et évaluation de la formation

- Un questionnaire d'évaluation des compétences et de recueil des besoins est envoyé en amont de la formation,

* Atout France, en fonction de la situation sanitaire et des recommandations gouvernementales, se réserve le droit de modifier le format (présentiel ou à distance) de ses formations ainsi que leur date.

Document établi le 20/09/2023

ATOUT FRANCE

FORMATION A DISTANCE*

MARDI 28 NOVEMBRE 2023,
De 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00

- Un questionnaire d'évaluation des acquis et un questionnaire de satisfaction sont complétés par les participants à l'issue de la formation,
- La présentation d'un support de formation (PowerPoint) est diffusée lors de la formation et envoyée à chaque stagiaire à l'issue de la formation.

A l'issue de la formation, une attestation de participation est délivrée au participant.

Durée : 7 heures

Moyens techniques : les stagiaires doivent disposer d'un ordinateur performant avec accès internet. Ces deux derniers doivent être récents et de bonne qualité. Il est impératif de disposer d'une webcam, d'un micro et d'un système pour écouter. Tous les participants doivent partager leur webcam et ainsi pouvoir être vu.

Votre formateur : Grégory Cassiau réalise au quotidien ce qu'il présente dans ses formations et dont il est un spécialiste reconnu par les organismes institutionnels et privés du tourisme : marketing de contenus, stratégie de marque, éditoriale et visuelle, rédaction de contenus, prises de vues, social média, GRC, collecte de données, etc. Il est le directeur de l'Agence Les Conteurs.

Accessibilité : en cas de mobilité réduite d'un inscrit, nécessitant une adaptation particulière de la formation, Atout France vous remercie de bien vouloir lui signaler, par mail avant mardi 21 novembre 2023, à isabelle.chevassut@atout-france.fr ou christelle.leroy@atout-france.fr afin de lui permettre de mettre en place les dispositions nécessaires,

La formation Socioprofessionnels : déployer une stratégie active de conquête et de fidélisation de mardi 28 novembre 2023 se déroulera à distance.

Coût de la formation : Adhérent Atout France : 665 € HT, soit 798 € TTC

Non Adhérent Atout France : 885 € HT soit 1 062 € TTC

Le coût de la formation peut être pris en charge par votre OPCO (Afdas, Akto, OpcoMobilités, Unifformation, Atlas, OPCO2i).

Programme détaillé

Module 1 : focus sur le parcours client

Focus sur le parcours client type d'un socioprofessionnel,

Les raisons du manque de conquête et d'insatisfaction, du manque de fidélisation parfois,

Atelier : mettre en exergue les points de friction du parcours client.

Module 2 : la conquête de nouveaux clients

La méthode pour trouver de nouveaux contacts : exercice pratique,

La séquence type de prise de contact pour entamer la relation : exercice pratique,

Construire sa page d'arrivée pour optimiser son taux de conversion : exercice pratique.

* Atout France, en fonction de la situation sanitaire et des recommandations gouvernementales, se réserve le droit de modifier le format (présentiel ou à distance) de ses formations ainsi que leur date.

Document établi le 20/09/2023

ATOUT FRANCE

FORMATION A DISTANCE*

MARDI 28 NOVEMBRE 2023,
De 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00

Module 3 : fidéliser et entretenir la relation

Mettre en place la stratégie de contenus pour entretenir la relation de la façon la plus *automatisée* possible,

Déployer le plan marketing pour fidéliser et optimiser la vente additionnelle : idées de services complémentaires, points de contacts dans l'année.

Temps de questions-réponses avec le formateur

Questionnaires d'évaluation des acquis et de satisfaction

Fin de formation