

ATOUT FRANCE

FORMATION

MERCREDI 12 DECEMBRE 2018

Atout France

79/81, rue de Clichy - 75009 PARIS

Commercialisation : quels rôles pour les acteurs institutionnels ?

Formateur : Mathieu VADOT, consultant Marketing & Tourisme – id-rezo

9H00 Ouverture de la journée par **Bénédicte Mainbourg**, Directrice du Développement Professionnel de Atout France et présentation des intervenants,

9H10 **Cadrage de la problématique**

- Points sur les pratiques de réservation en matière d'hébergement et de loisirs.
- État de lieux des acteurs de la distribution du tourisme avec une approche spécifique par filière.

11H00 **Rôle des acteurs institutionnels en matière de commercialisation de ligne**

- Le poids de l'institutionnel face aux acteurs privés.
- Les différentes logiques de commercialisation possibles (vendeur, organisateur, agrégateur...).

12H30 **Déjeuner**

14H30 **Les choix possibles en matière de commercialisation :**

- Au niveau de l'offre : Quelles filières privilégier ? Quelles implications ? Quels facteurs clés de réussite ?
- Au niveau de la demande (B to C ou B to B) : Quels marchés ? Avec quelle stratégie marketing ? Quelles implications ? Quels facteurs clés de réussite ?
- Au niveau du produit : package, coffrets cadeaux, ventes privées, ventes par l'éditorial ...
- Focus sur les solutions technologiques les plus pertinentes en fonction des stratégies envisagées.

16H00 **Échanges avec les stagiaires sur le rôle des acteurs institutionnels en matière de commercialisation de ligne.**

- Benchmark de destinations qui ont fait des choix assumés.
- Échanges sur les facteurs clés de réussite pour une synergie entre démarches de commercialisation individuelles des prestataires et démarches de commercialisation institutionnelles.
- Échanges sur les stratégies de partenariats possibles.
- Échanges sur les cas concrets des stagiaires.

17H30 **Fin de la journée de formation**