

L'organisation des séminaires,  
une vraie plus-value de votre  
établissement ! Apprenez à  
commercialiser vos offres.

ASSURER AVEC EFFICACITE LA  
COMMERCIALISATION DES  
PRESTATIONS SEMINAIRES

## FORMATIONS HCR

Proximité et disponibilité  
Notre équipe intervient partout en France

Pour rendre facile votre accès à la formation, échangeons !

☎ 03 21 01 36 12

✉ contact@essentielformation.com

20 ANS  
2002  
2022  
ESSENTIEL FORMATION

- **Depuis 2002**

Spécialiste à 100% de la formation  
dans les métiers HCR

- Plus de 2900 clients actuels  
+ de 6600 participants  
+ de 46200 heures de formations

★★★★★ En 2021  
98 % de satisfaction

- **Et en bonus,**  
Gagnez du temps  
Confiez-nous l'administratif !

2 jours, soit 14 heures

*Toujours proche de vous OU chez vous !*

**Vous souhaitez un financement ?**

Pour connaître votre éligibilité, contactez-nous !



### Public

Salariés et dirigeants des entreprises  
du secteur Hôtels, Café et Restaurant.

Nos formations sont ouvertes à toutes et à tous. Si vous êtes en situation de handicap ou dans une situation nécessitant une adaptation, consultez nous.



### Prestataire formateur

Experts, hommes et femmes de terrain,  
en parfaite adéquation avec votre réalité  
professionnelle

Retrouvez vos programmes sur : [www.essentielformation.com/programmes-HCR](http://www.essentielformation.com/programmes-HCR)

“

*Comment avons-nous pu nous passer de ces  
connaissances... 6 mois de gagnés dans nos pratiques !*

”





## NIVEAU DE CONNAISSANCES PRÉALABLES REQUIS

Un document intitulé « attentes individuelles » est envoyé à l'attention du prescripteur et transmis au bénéficiaire. Ce document complété par le bénéficiaire est à nous retourner par mail avant le début de la formation.

L'objectif est de nous assurer du positionnement du bénéficiaire et ainsi vérifier que ses attentes sont en adéquation avec le programme de la formation souhaitée.



## MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ÉVALUATION

L'action de formation se déroulera en **visioconférence** ou en **présentiel** (en fonction du thème et du choix des bénéficiaires).

- Pour les personnes suivant la formation en visioconférence, elles pourront se connecter via l'outil ZOOM et rejoindre le groupe à partir de la convocation qu'elles auront préalablement reçue par courriel comportant les références de la session de formation. Cette convocation sera accompagnée du programme pédagogique.
- La formation en **présentiel** se déroulera dans une salle équipée d'un paperboard, et si nécessaire d'un vidéoprojecteur, afin de pouvoir aisément garantir un bon déroulement de la formation du point de vue pédagogique et technique. Le prestataire formateur remettra dès l'ouverture de la journée le support pédagogique qui permettra à chaque bénéficiaire de suivre le déroulement de l'action de formation.

Une feuille d'émargement individuelle sera conjointement signée par le formateur prestataire et chaque bénéficiaire, pour chaque demi-journée de formation, permettant d'attester de l'exécution de l'action de formation.



## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET OPÉRATIONNELS

- **Accompagner** les participants à mieux connaître leurs clientèles pour adapter une offre et concevoir un Plan d'Actions Commerciales
- **Acquérir** des méthodes de commercialisation exploitables
- **Faire** l'apprentissage des comportements verbaux et non verbaux utiles à la réussite de ses actions commerciales
- **Définir** ses priorités d'action pour la ou les saisons futures
- **Mettre en œuvre** un plan d'actions et des tableaux de bord pour mesurer l'efficacité commerciale d'une action.





## PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

### 1<sup>er</sup> Jour 7h00

#### Définir ses produits : SES ATOUTS

##### Vendre ses séminaires

- Comment se positionner face à ses concurrents / La mise en place d'Offres / Les tendances actuelles
- La Stratégie tarifaire / Le Plan Marketing / La vente par téléphone
- Les différents produits séminaires (location salle, journée étude, séminaire semi résidentiel, séminaire résidentiel ...)
- Les actions d'évaluation du potentiel
- La zone de chalandise
- La typologie des clients et comment cibler sa clientèle séminaire
- Connaître son marché et voir les opportunités (l'offre actuelle, les demandes à venir...)
- Quelle est la meilleure période pour organiser votre action ? Avoir un ordre d'idée des retombées moyennes que peut apporter chaque action (volume d'affaires, contacts fichier, notoriété ...)
- Se constituer des fichiers séminaires (prospects, clients ...)
- Les supports commerciaux (proposition commerciale, devis, prise d'option, mailing, book de vente ...)

### 2<sup>ème</sup> Jour 7h00

- Les argumentaires de vente
- Quels sont les meilleurs moments dans une journée, dans une semaine pour démarcher un client, un prospect ? par téléphone ? en face à face ? avec rdv ? Sans rdv ?
- Découvrez les principaux interlocuteurs au sein d'une entreprise (responsable réservation, Responsable contrat ...)
- Les techniques de vente par téléphone (appels entrants, appels sortants) - Les techniques de vente en face à face (sur rdv, en visite sauvage ...) - Les techniques de prise de rdv par téléphone (pour rdv sur l'établissement) –
- La gestion du temps entre les visites, le phoning et l'administratif dans la commercialisation des prestations séminaires.
- Le traitement d'une vente séminaire d'A à Z - La mesure des retombées des actions commerciales





## MOYENS D'ENCADREMENT

L'encadrement des bénéficiaires sera assuré par la direction d'ESSENTIEL et/ou par le prestataire formateur. Le bénéficiaire pourra de 9 h 30 à 17 h 30, du lundi au vendredi, contacter ESSENTIEL Formation, et plus précisément dès 8h30, Orlane Nicolas-Mercher pour toute question pédagogique :

06 88 84 26 14 [orlanemercher@essentielformation.com](mailto:orlanemercher@essentielformation.com)



## MODALITÉS DE DÉROULEMENT

L'action de formation débutera par une présentation du formateur et de chacun des bénéficiaires afin de permettre une adaptation optimale du processus pédagogique prévu par le prestataire formateur au public présent. Elle se déroulera dans le respect du programme de formation qui aura été préalablement tenu à la disposition ou remis aux bénéficiaires, et ce, suivant une alternance d'exposés théoriques et de cas pratiques.

Le prestataire formateur veillera à ce que chaque bénéficiaire puisse poser ses questions afin de faciliter le transfert de connaissances. Un chat sera mis à la disposition des bénéficiaires suivant la formation en visioconférence afin que ceux-ci puissent manifester leur volonté d'intervenir. La parole leur sera alors donnée.

**« Toujours proche de vous OU chez vous ! »**



## SANCTION DE LA FORMATION

Afin de permettre d'évaluer les compétences acquises par chaque bénéficiaire, il sera demandé à chacun, à l'issue de la journée de formation, de se soumettre à une dizaine de questions.



## ORGANISATIONS ET TARIFS

**Horaires de formation :** 14h : 8h45 – 12 h30 / 13h30 – 17 h15.  
Dédution faite des deux pauses de ¼ heure de 10 h 30 à 10 h 45 et de 15 h 30 à 15 h 45.

**Formation en INTER** (regroupant différentes entreprises)  
300 euros nets de taxes par personne pour chaque journée de formation.

**Formation en INTRA** (Chez vous, rien que pour votre équipe)  
pour un groupe entre 2 à 10 personnes. 1400 euros nets de taxes par jour par groupe.

**Vous souhaitez un financement ?**  
Pour connaître votre éligibilité, contactez-nous !

**Proximité et disponibilité.**  
Notre équipe intervient partout en France.

*Pour rendre facile votre accès à la formation, échangeons !*

03 21 01 36 12

[contact@essentielformation.com](mailto:contact@essentielformation.com)

[www.essentielformation.com](http://www.essentielformation.com)

