

Optimiser les ventes boutique de votre Office de Tourisme

Info +

**CURSUS
COMMERCIAL**

Formateur :

Guy Castagné

Public :

Directeurs, Responsables
Accueil, Responsables ou
Référents boutique, Référents
qualité

Durée : 2 jours

Dates et lieux :

28 et 29 Septembre 2020

A distance

Coût pédagogique :

425 € / stagiaire / 2 jours

Méthodologie :

- Présentations techniques et didactiques, illustrées d'exemples
- Ateliers et exercices individuels et collectifs
- Echanges et interactivité
- Remise d'un vademecum du lancement ou du déploiement d'une boutique

Prérequis :

Préparer les éléments de présentation de votre boutique (liste de produits, de prix, exemples de supports de gestion, commandes, gestion des stocks, événements commerciaux, projets) ainsi que des clichés de l'aménagement de votre boutique. Ceux-ci peuvent être adressés au préalable par email pour analyse en cours de formation.

Accessibilité :

Merci de contacter Marie Charpentier : mcharpentier@offices-tourisme-sud.fr

Pourquoi suivre cette formation ?

Cette formation s'inscrit dans le cadre des **nouveaux critères de l'audit complet d'un OT** (actualisation des critères de la partie boutique). Il s'appuie aussi sur le développement des fonctions boutique dans les offices et sites touristiques, tant en termes d'image, de fréquentation que de centre de profit. En effet, votre OT, comme la plupart des autres organismes du réseau, cherche à optimiser son budget, dégager de nouvelles ressources propres, démontrer sa capacité à résister et à développer de nouvelles actions dans un contexte économique tendu. Les visiteurs de votre OT sont à la recherche d'idées nouvelles et originales de produits. Les proposer dans votre boutique est un plus. Cependant, les résultats de votre boutique et sa capacité à dégager des recettes dépendent de plusieurs autres facteurs : stratégiques, liés à la gestion, à l'aménagement et à la force de vente.

Objectifs :

- ▶ Améliorer l'aménagement et l'approvisionnement de votre boutique
- ▶ Rationaliser la gestion de votre boutique dans une optique de démarche qualité
- ▶ Développer les ventes
- ▶ Acquérir des fondamentaux et connaître les techniques de développement, aménagement et rentabilisation de votre boutique d'OT
- ▶ Faciliter la préparation d'une démarche qualité

Contenu :

Jour 1 : Une boutique stratégique pour le territoire, une gestion efficace pour l'OT

- Etablir une politique stratégique pour votre boutique :

- Présentation des enjeux d'une boutique d'OT en 2020 pour l'OT, ses partenaires et le territoire concerné.
- Tendances actuelles du marché au plan de l'offre et de la demande
- Présentation des critères qualité d'une boutique d'office de tourisme
- Analyse d'exemples parmi les OT participants.
- Définir une stratégie visible et offensive au sein de l'OT : positionnement cohérent (emplacement, visibilité, gamme de produits, produits dérivés, griffés...). Exemples illustratifs

- Optimiser l'investissement et la gestion de votre boutique : les ratios en termes d'achats, de logistique de gestion, d'organisation des postes de travail.

- Mettre en place les bons indicateurs de suivi de gestion en marge et en volume : fixation des prix, seuils d'alerte, volume de commande.
- Etablir de bonnes relations avec les fournisseurs : négocier les achats et s'approvisionner de façon tactique.

Jour 2 : Développer la visibilité et les résultats de votre boutique

- Développer le volume des ventes avec une vraie stratégie commerciale :

- Techniques d'achalandage (disposition des produits en rayon), techniques de vente (fiches produits), promotion de l'offre (animation des ventes), analyse des résultats (indicateurs, inventaire).
- Liens avec les critères qualité concernés.

- Accroître les capacités commerciales :

- Mettre en place les indicateurs de vente et activer les techniques de vente appropriées (dont sur le web). Exemples.
- Recruter, former les équipes et animer vos vendeurs.
- Liens avec les critères qualité concernés.