

## FICHE PÉDAGOGIQUE

### VENTES GROUPES & ITINERANTS

#### Pour qui ?

Prérequis : avoir suivi la formation SOCLE TECHNIQUE, savoir se connecter à Ingénie et connaître la logique prestataire/prestations.

Cette formation s'adresse aux personnes utilisant déjà Ingénie, et qui souhaitent prendre en main le module Groupe pour réaliser des devis et commercialiser des offres à destination de cette clientèle.

#### Objectif :

Commercialiser en back-office des offres intégrant des compositions de journées et de séjours s'adressant spécifiquement aux groupes en gestion multi-prestataires (hébergement, restauration, visites, évènements, transports, etc) à des clientèles différentes : scolaires, associations, CE.

Répondre à des demandes groupes répondant à tous les paramètres d'expérience de votre territoire : catalogue de produits ou bien sur mesure personnalisé.

#### Les indicateurs :

- être capable de gérer un fichier de prestataires et un catalogue d'offres de prestations associées
- savoir administrer des prestataires et prestations provenant d'une source de données externes SIT
- savoir créer et gérer une formule de tarification dédiée aux groupes
- apprendre à tarifier les prestations dans un type de tarif dédié aux groupes
- apprendre à créer des compositions d'offres groupes simples ou packagées
- savoir faire des propositions groupes du devis à la facture pour des visites sèches, journées, séjours, incentive.
- maîtriser la gestion au quotidien des dossiers de réservation : rappels divers, échéances de paiements, gestion des problématiques de prestations, administration de fiches clients, gestion des reversements de commission.
- savoir automatiser et gérer la correspondance de courriers et d'emails clients et prestataires : programme de séjours, bon d'échange, facture, avis de réservation à destination du prestataire.
- être capable d'évaluer les résultats de ventes des séjours et d'exploiter les états comptables pour le suivi d'activité
- apprendre à créer des listes de participants pour suivi du remplissage par produits

## FICHE PÉDAGOGIQUE

### Validations des compétences acquises :

- Mise en situation de chaque participant avec réalisation de cas pratiques pendant les sessions de formation
- Poursuite de ces cas pratiques entre les sessions de formation et contrôle du formateur permettant la vérification systématique et la validation de connaissances des programmes.