

FICHE PÉDAGOGIQUE

VENTES INDIVIDUELLES

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 de ventes individuelles pour commercialiser leurs offres d'hébergements, activités, billetterie, boutique.

Objectif :

Distribuer et commercialiser en back-office et sur Internet des offres intégrant des hébergements variés de types meublés, résidences, hôtels campings et de prestations complémentaires sous différentes formes : activités, visites, articles de boutiques.
Se familiariser avec la structure de l'information qui embarque plusieurs types de prestataires/prestations

Les indicateurs :

- savoir enrichir la base de données d'informations : création de fiches prestataires/prestations, qualification de ces fiches à l'aide de critères, classement de ces fiches par types, affectation d'un mode de gestion (stock, planning, gestion libre), publication pour la vente en ligne.
- savoir créer et gérer une formule de tarification
- apprendre à tarifier les prestations
- savoir faire des propositions de séjours individuels en tenant compte des règles de prix et de stocks par produits
- maîtriser la gestion des dossiers de réservation avec le suivi de gestion détaillé pour les états de paiements clients et reversement prestataires et l'accès rapide à la fiche client.
- être capable extraire les statistiques de ventes des séjours et d'exploiter les états comptables pour le suivi d'activité

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.