

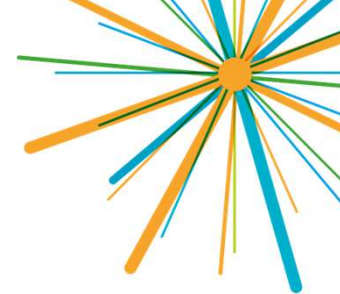
MICE EXCELLENCE : Stratégies avancées de vente et de commercialisation



OBJECTIFS

- Approfondir les connaissances du marché du MICE, ses formats, les dynamiques et les dernières tendances pour
⇒ Parfaire sa connaissance des acheteurs et du processus d'achat
- Construire son positionnement et son offre commerciale
=> Connaître l'impact de la RSE et de la digitalisation pour adapter son offre et trouver de nouveaux leviers de croissance
=> Concevoir de nouvelles offres client basées sur l'expérience, mesurer et adapter sa prestation
⇒ Identifier ce qui rend son offre unique et disposer des éléments nécessaires pour développer son avantage concurrentiel
- Prospecter de manière efficace :
=> Disposer des bons éléments pour construire un plan d'action commercial, développer les ventes et fidéliser ses clients
⇒ Maintenir une relation client gagnante dans le temps

Positionnement et avantage concurrentiel	<ul style="list-style-type: none">• Stratégie et positionnement• Développer son avantage concurrentiel• Synthèse et échanges
Prospecter et vendre	<ul style="list-style-type: none">• Vendre : Notions clés et plan d'action commercial• Vendre : pilotage, outils et fonctions commerciales
Fidéliser et optimiser la relation client	<ul style="list-style-type: none">• Fidélisation• La boucle client• Synthèse et échanges



Modalités pratiques

PUBLIC CIBLE

- Adhérents de LINKEUS, professionnels du MICE et de l'événementiel en région Provence-Alpes Côte d'Azur, porteurs de projet innovants du programme LINKEUS Incubation
- Responsables commerciaux, directeurs du développement commercial, responsable développement congrès et tout profil impliqué dans le développement commercial de l'entreprise et souhaitant optimiser son approche commerciale ou celle de ses équipes
- Responsables marketing et tous les profils marketeurs, web-marketeurs souhaitant optimiser la collaboration marketing-ventes au service de l'efficacité commerciale

PRE-REQUIS

- Expérience d'au moins un an dans le domaine du MICE et le domaine commercial

DUREE 14h00 de formation

DATES 17, 23, 31 mars de 15h à 17h et 7 avril de 10h à 16h

TARIFS adhérents Linkeus 1500€ HT par stagiaire / non-adhérents 1800€ HT par stagiaire

NOMBRE DE PARTICIPANTS min 3 – max 8

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Alternance de cours autonomes, en e-learning et cours en groupe en classe virtuelle et en présentiel 1 journée
- Acquisition de compétences techniques, pratiques et opérationnelles basée sur : des cas pratiques, des fiches techniques claires et structurées, un benchmark des meilleures pratiques et techniques de référence.
- Modalités d'évaluation des acquis
 - Évaluation préalable à la formation via un autodiagnostic.
 - Évaluation continue des acquis tout au long de la formation.
 - Évaluation finale de l'atteinte des objectifs pédagogiques en fin de formation.
 - Suivi et appréciation de la formation

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS À LA FORMATION :

Demande d'inscription à h.bregand@linkeus.fr, sous réserve d'avoir atteint un nombre suffisant de participants

Formateur



Rodolphe LENOIR, Co-fondateur, IMPACT Consultants

Consultant spécialisé dans la transformation et le développement des organisations, dans les secteurs des mobilités, hospitalités, événementiel et smart city. Rodolphe a occupé divers postes de direction chez Air France, notamment en tant que directeur de la distribution globale, chez Carlson Wagonlit Travel ou encore chez Vacances Bleues, en tant que membre du directoire.