

Mieux maîtriser l'offre vacances pour mieux la vendre CP/CPI

Objectifs

S'approprier les points forts de destinations prioritaires de BTP Vacances
Etre en capacité de mettre en valeur nos destinations
Maîtriser l'utilisation des outils d'aide et de gestion de la vente pour mieux proposer l'offre vacances adaptée à nos clients.

Pré-requis

Avoir suivi la formation initiale connaissance offre Vacances

Programme

S'approprier les caractéristiques de nos destinations en construisant des aides mémoire sur les atouts et particularités de nos centres de vacances.

Utiliser les indispensables "vacances" ainsi qu'internet et FACEBOOK afin de trouver rapidement toutes informations utiles au client.

Acquérir le réflexe de proposition d'une autre destination en cas d'indisponibilité de structures sur le souhait du client.

Maîtriser l'outil Résalys au travers du processus d'enregistrement d'une demande client

Elaboration de devis multiples en fonction des différents types de vacanciers

Saisie de réservation

Modification de réservation

Enregistrement des paiements

Le paiement échelonné

PROFIL

Conseillers Particuliers et Conseillers Particuliers
Itinérants en poste

INFOS COMPLÉMENTAIRES

Organisme : PRO BTP
Durée : 2 jours
Code stage : 1VACPRO03

