

Découvrir mieux vendre destinations vacances

Objectifs

Matérialiser les atouts, attraits et prestations de nos villages vacance pour mieux vendre les séjours.

Pré-requis

Avoir suivi la formation Connaissance de l'offre vacances PNE

Programme

Découverte du village vacances avec les collaborateurs du village d'accueil

Transposition des caractéristiques identifiées dans le village d'accueil à l'ensemble des villages

Valorisation des villages BTP Vacances

Elaboration de son carnet de voyages

PROFIL

Collaborateurs des Directions Régionales en charge de la commercialisation des destinations Vacances.
Conseillers Particuliers, Conseillers Particuliers Itinérants et télévendeurs de la plate-forme de Malakoff

INFOS COMPLÉMENTAIRES

Organisme : PRO BTP
Durée : 2 jours
Code stage : 1VACPR002