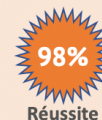




OBJECTIFS



Développement de compétences de conseiller vendeur en voyages

- Appréhender les outils de gestion commerciale d'une agence de voyage

PROGRAMME

21h de formation professionnelle avec un formateur d'expérience.

CP Processus de vente (7h)

- + La présentation de la plateforme
- + La création d'un bulletin d'inscription
- + La création de devis et vouchers
- + La recherche de dossier voyage
- + Recherche et élaboration de fiche client

CP La facturation (7h)

- + Facturation et bulletin d'inscription manuelle
- + L'avoir manuel semi-auto et partiel
- + Facturation complément vendeur plateau affaire
- + Processus de vente Production
- + Gestion des relevés

CP Les différentes catégories (7h)

- + La trésorerie
- + La gestion de la caisse
- + Fournisseur et comptabilité
- + Statistique et rapport Tourisme et Affaires

Moyen pédagogique :

Déroulé pédagogique, accompagnement individuel
Exercices pratiques et mise en situation sur l'outil de gestion
Suivi et évaluation des compétences.

DURÉE : 3 jours

21h de formation continue

MODE

Min -max participant : 1 à 12

Accessible pour personne en situation de handicap. (contacter le référent handicap)

LIEU (Accès personne à mobilité réduite)

- St Paul Réunion
- Nouvelle Aquitaine
- A distance

PUBLIC CIBLÉ

- Demandeur d'emploi
- + 18 ans
- 1 an d'expérience professionnelle
- Expériences du voyage
- Niveau d'anglais A1
- Entretien de positionnement

PRIX : 30€/h

Financement: OPCO, La Région, Pôle Emploi, CPF : 243818

PROCHAINE SÉANCE

A la demande / inscription J -10 jours :

