

DÉVELOPPER LES VENTES DE CROISIÈRES



Nombre de participant : de 4 à 12 personnes
Durée : 7h - Délai d'inscription : J-21
Formation intra-entreprise à la demande.
Lieu : France Entière - La Réunion - À distance

TARIF DE FORMATION

Sur devis / financement OPCO
Formation exonérée de TVA

Public concerné :

Tout public, Salarié ou demandeur d'emploi
+ de 18 ans. Accessible aux personnes en situation de handicap. Contacter le référent handicap.

Pré-requis :

être à l'aise avec les outils informatiques.
PC portable requis.

Déroulement de la formation :

Durée hebdomadaire : 2 à 4 jours / semaine
Formation en salle et à distance en visioconférence
Formation par journée 8h30 -12h et 13h - 16h30
ou demi-journée

Modalités pédagogiques

Formation en salle et/ou à distance en visioconférence
Alternance de théorie et de mise en situation pratique.
Intégration d'un groupe constitué en cours ou formation individualisée.

Poursuite d'étude :

Optimisez vos compétences en suivant la formation complète :
- Canva
- Concepteur designer UI (Bac+3)

Expériences professionnelles :

Formateurs professionnels d'expériences diplômés et certifiés.

Objectifs :

A la suite de la formation, le stagiaire est capable de
- Maîtriser l'offre des croisiéristes MSC et Costa Croisières
- Améliorer les propositions de vente
Obtention des CCP par capitalisation de compétences.

Programme de la formation :

(construit à partir du référentiel de certification)

CP Présentation de l'offre des Croisiéristes (3,5h)

Les formalités de voyages
Les navires et la flotte
La vie à bord, sport et animations
Les coulisses du paquebot
Excursions et escales

CP Techniques de vente (3,5h)

Améliorer le niveau de services offerts aux clients
Développer la qualité marchande et image de marque
Augmenter les opportunités commerciales
Convertir les connaissances en richesse
Devenir un expert en croisières

Moyens pédagogiques :

Déroulé pédagogique, soutien personnalisé.
Travaux pratiques sur des projets professionnels
Ateliers de mise en communication.