

PROGRAMME DE FORMATION

Développement commercial du MICE

42,00 heures

Ce parcours de formation a été élaboré avec l'expertise de LINKEUS Provence Alpes Côte d'Azur Bureau.

POURQUOI SUIVRE CETTE FORMATION ?

Digitalisation, responsabilité sociale et environnementale, budgets limités, exigences en termes d'expérience... Difficile de convaincre vos clients ?
A l'heure digitale, commercialiser un lieu événementiel, une prestation ou un événement requiert de nouvelles expertises et compétences. Ce parcours de 42h vise à fournir aux responsables commerciaux des connaissances techniques et des cas pratiques pour booster leurs performances commerciales et développer leur agilité et leur créativité.

POINTS FORTS DE LA FORMATION

- Des contenus préparés par des **professionnels de l'événementiel**
 - Une approche très **centrée utilisateur**
 - Une **alternance de contenus** disponibles en ligne à tout moment et de sessions en ligne avec un formateur
- Acquisition de **compétences techniques, pratiques et opérationnelles** basées sur des cas pratiques, témoignages clients, des fiches techniques riches et claires, un benchmark des meilleurs exemples et techniques.

Objectifs pédagogiques

- Augmenter ses performances commerciales : être capable d'optimiser la politique commerciale de l'entreprise ou de l'événement en fonction de l'évolution du marché
- Savoir fixer les objectifs et les axes prioritaires de développement
- Être capable de promouvoir l'image et la notoriété de l'entreprise, de la manifestation ou du lieu de destination

Public visé

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



Plus spécifiquement,

- 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

Pré-requis

- Connaître le marché du MICE, ses formats, les dynamiques, les acheteurs et le processus d'achat
- Avoir une expérience d'au moins un an dans le domaine du MICE et le domaine commercial
- Disposer d'un ordinateur, d'une connexion Internet haut débit (supportant une séance en visioconférence), un casque audio et un bon micro sont également recommandés pour plus de confort.
- Avoir ouvert un compte chez <https://openai.com/> pour un usage de ChatGPT (un compte payant est très fortement conseillé pour un accès à ChatGPT4 [coût 25\$/mois]. Son usage vous permet d'obtenir des réponses plus élaborées et un accès à des fonctionnalités plus riches.

Programme de la formation

42h de formations alternant des contenus e-learning disponibles à tout moment et des contenus avec présence d'un animateur et des stagiaires (synchrones).

MODULE 1 : POSITIONNER ET COMMERCIALISER SON OFFRE MICE (14h)

Cette formation vous permettra d'approfondir les mécanismes de commercialisation du marché du MICE, ses formats, les dynamiques et dernières tendances. Elle vous permettra de parfaire votre connaissance des acheteurs et du processus d'achats.

Positionnement et avantage concurrentiel

- Stratégie et positionnement
- Développer son avantage concurrentiel
- Synthèse et échanges

Prospecter et vendre

- Vendre : Notions clés et plan d'action commercial
- Vendre : pilotage, outils et fonctions commerciales

Fidéliser et optimiser la relation client

- Fidélisation
- La boucle client
- Synthèse et échanges

MODULE 2 : PROSPECTER ET VENDRE GRÂCE A LINKEDIN (14h)

Définir sa stratégie social media sur LinkedIn

- Introduction sur les réseaux sociaux :
 - ★ Le lexique,
 - ★ Les tendances actuelles sur les réseaux sociaux,
 - ★ Les différences entre page et compte LinkedIn
- Mettre en place sa stratégie social média

- ★ Définir ses objectifs, ses cibles, son message et ses supports
- Réaliser son planning éditorial

Optimiser sa recherche de nouveaux prospects

- Personal branding
- Trouver de nouveaux prospects et développer son business
- Garder le contact avec ses clients et ses prospects

Quelle stratégie de contenu adopter ?

- Quels messages partager à ma communauté ?
- Optimisation des posts LinkedIn
- Définir sa stratégie de contenu
- Les outils d'aide à la création de contenu.

La gestion d'une page LinkedIn

- Pages LinkedIn: Paramétrage et optimisation d'une page LinkedIn
- Développer la notoriété de sa marque sur LinkedIn
- Optimiser sa gestion cross-channel en renforçant son employee advocacy
- Cibler et sponsoriser son contenu sur LinkedIn

MODULE 3 : COMMUNIQUER EFFICACEMENT SON OFFRE A SA CLIENTELE (14h)

Cette formation explore avec l'aide de ChatGPT les bases d'une communication multicanal adaptée au MICE en déclinant les facettes d'un webmarketing centré sur le client et les exigences rédactionnelles pour accrocher et convaincre un client.

L'impact de l'Intelligence Artificielle et spécifiquement de ChatGPT

- Présentation de ChatGPT
- Comment l'IA va impacter notre paysage numérique côté clients et professionnels
- Utiliser ChatGPT dans son processus de rédaction pour le web : principes et techniques e pour construire un prompt efficace

Stratégie de contenus : définir ses préalables marketing avant d'écrire

- Connaître ses clients pour capter leur attention et répondre à leurs besoins
- Rappel points clé pour présenter son offre en mode expérience pour mieux capter la clientèle (formation asynchrone dans les prérequis)
- Personnaliser ses contenus en fonction de sa cible et de son offre
- Fiche produit optimisée et contenu éditorialisé : complémentarité et articulation
- Schéma de diffusion multicanal

Rédiger et être visible sur le web : capter l'attention et se démarquer

- Atelier visibilité avec Chat GPT (SEO) avant d'écrire pour gagner du trafic sur son site web (formation asynchrone)
- Écrire et optimiser un paragraphe dense et impactant
- Utiliser ChatGPT pour rédiger des contenus éditoriaux
- Écrire et optimiser une fiche produit
- Capter l'attention : renforcer l'accroche avant tout
- Concevoir des newsletters efficaces pour convaincre ses prospects
- Utiliser ChatGPT pour rédiger et coordonner la diffusion de ses contenus sur les réseaux sociaux

Modalités pédagogiques

Ce module de 42h se compose des modalités suivantes :

Alternance de :

- **Cours autonomes, en e-learning**, disponibles sur notre plateforme de formations en ligne : [la fabrik des Compétences Tourisme by Région Sud](#).
- **Cours en groupe, en classe virtuelle, accessibles depuis Dendreo Live (outil de visioconférence)**

Pour les cours en classe virtuelle :

- apports théoriques
- études de cas pratiques
- Mises en application
- Echanges entre pairs

Moyens et supports pédagogiques

Le stagiaire a accès à un extranet personnel dont les accès lui seront communiqués lors de sa convocation. Les supports de formation sont remis au format PDF sur l'extranet personnel du stagiaire ainsi que toutes les ressources complémentaires.

Le stagiaire a la possibilité de mettre à disposition des formations tous les documents qui lui seront utiles au bon déroulé de la formation.

Modalités d'évaluation et de suivi

La formation fait l'objet d'une évaluation du niveau initial de chaque stagiaire vis à vis des prérequis et des objectifs de la formation via un autodiagnostic

Les besoins et attentes des stagiaires sont recensés avant le démarrage de la formation

La progression en cours de formation fait l'objet d'une évaluation constante de chaque stagiaire sur les objectifs de formation abordés.

L'atteinte des objectifs pédagogiques de formation est évaluée à la fin la formation.

La formation est évaluée à l'issue de la formation : questionnaire à chaud et à froid.

Un certificat de réalisation est transmis au stagiaire à l'issue de la formation.