

PROGRAMME DE FORMATION

MICE : Construire son avantage concurrentiel

2 jours
14,00 heures

Public visé

Toute personne en charge du développement et de la commercialisation du MICE dans sa structure (Offices de Tourisme, Centres de congrès, Convention Bureau)

- Directeurs,
- commerciaux,
- chargés de projet événementiel

Pré-requis

Il est nécessaire d'avoir suivi au préalable la Formation initiale MICE ou avoir à minima une expérience d'au moins un an dans le MICE et le domaine commercial

Objectifs pédagogiques

POURQUOI SUIVRE CETTE FORMATION ?

Le marché du MICE était en pleine croissance jusqu'à la crise du Covid-19. Il fait aujourd'hui face à des changements profonds qui ont été accélérés par la crise : RSE, digitalisation et hybridation des formats, demande de ROI rapide. Il s'agit d'un marché complexe à appréhender pour les Offices de Tourisme avec des formats, des

acteurs et des besoins différents et nombreux

Cette formation vous permettra de vous acclimater au nouveau potentiel de ce marché et aux nouvelles opportunités à saisir pour vous positionner sur ce marché vis à vis de la concurrence

OBJECTIFS DE FORMATION

- Approfondir les connaissances du marché du MICE, ses formats, les dynamiques et les dernières tendances
- Connaître l'impact de la RSE et de la digitalisation pour être capable de transformer son offre et de trouver de nouveaux leviers de croissance
- Connaître les acheteurs et disposer des meilleurs outils pour optimiser les réponses aux appels d'offres et les chances de gain
- Disposer des éléments nécessaires pour développer son avantage concurrentiel et maintenir une relation client gagnante dans le temps



Programme de la formation

DERNIERES TENDANCES ET RSE

- Retour sur les tendances long terme :
 - ★ changement des formats, digitalisation, RSE, bleisure, ...
 - ★ réflexions sur le monde post-covid
- RSE :
 - ★ les tendances RSE chez les acteurs (réduction empreinte carbone, consommer local...)
 - ★ quels impacts pour les acteurs et les Ots?
 - ★ Comment en bénéficier (authenticité, communication, initiatives)?

LA DIGITALISATION DU MICE

- Les formats, les tendances, les acteurs et outils : événements digitaux hybrides, les différents acteurs (applications, visio, production,...),
- Pourquoi et comment participer à cette tendance : accompagner la transformation plutôt que subir, les bénéfices (audience pour la destination, nouveaux métiers, sponsoring)
- La mise en pratique : infrastructures, partenariats, tarification, animation

REPENDRE AUX APPELS D'OFFRES

- Les acheteurs : leurs profils, leurs missions, leurs challenges et leur évaluation
- Le processus achat : optimiser la préparation à chaque étape
- Les appels d'offres :
 - ★ caractéristiques des appels d'offres
 - ★ spécificités des appels d'offre internationaux
 - ★ maximiser les chances de participation (identification des opportunités, maillage des comptes, stratégie d'influence)
 - ★ décision de réponse, gestion du projet, soutenance

DEVELOPPER ET MAINTENIR SON AVANTAGE CONCURRENTIEL

- Développer son avantage concurrentiel :
 - ★ analyse de concurrence, avantage concurrentiel vs bénéfices clients,
 - ★ adapter ses arguments aux profils clients, développer son story telling et son pitch
- Construire une relation pérenne :
 - ★ développer la confiance auprès de ses interlocuteurs
 - ★ outils et stratégies

Modalités pédagogiques

Format pratique et participatif :

- Participatif : ateliers, jeux de rôles, travail sur les exemples portés par les participants
- Pratique : répondre aux problèmes des Offices de Tourisme à partir d'études de cas concrets portés par les participants

Moyens et supports pédagogiques

Support de formation au format PDF et disponible sur l'extranet du stagiaire

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 objectifs de la formation

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

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

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

Une certificat de réalisation est remis au stagiaire à l'issue de la formation.