

# AMÉLIORER LA RENTABILITÉ DE SON ESPACE SÉMINAIRE

## Objectifs :

- Appliquer une politique commerciale adaptée aux séminaires pour développer le chiffre d'affaires et optimiser les ventes,
- Identifier la cible de clientèle en fonction de son produit,
- Améliorer le taux de concrétisation des propositions,
- Développer la clientèle,
- Optimiser la gestion des espaces

## PROGRAMME

### La préparation, la phase qui conditionne le succès

- Connaître la demande et le comportement des clients
- Bilan du produit : lieu, services, équipements
- L'offre : quelles prestations proposées, l'argumentaire
- La concurrence : l'offre et les tarifs

### Une bonne gestion des demandes entrantes pour augmenter le taux de concrétisation

- Les documents commerciaux : plaquette de présentation et site internet
- Propositions et relances
- Contrat de réservation et conditions de ventes
- Préparation du séminaire en interne
- La gestion après le départ du client

### Gagner de nouveaux clients

- La prospection téléphonique : fichier, autoroute de prospection
- La communication, la promotion et la fidélisation

### Le yield management au service de l'espace séminaire

- Collecte de l'historique
- Grille tarifaire flexible adaptée aux salles
- Le calcul de volume déplacé

#### LIEU :

Présentiel

#### DURÉE :

14 heures

#### VALIDATION :

Remise d'un certificat de réalisation

#### MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

Participative, heuristique, applicative (cas pratiques, exercices jeux de rôles)

