ERANOVA CONSULTING

CONSEIL – FORMATION – COMMUNICATION – INGÉNIERIE TOURISTIQUE

PROGRAMME DE FORMATION

Créer et gérer une agence réceptive MICE / une DMC

Entreprendre ou se perfectionner dans le tourisme d'affaires

DURÉE	PARTICIPANTS	COÛT TOTAL	LIEU
49 heures	**1 à 4**	**8 000,00 €**	**En Corse**
7 jours - modulable et adaptable	participants maximum	organisme exonéré de TVA	option formation sur site

Une formation en deux temps pour d'abord appréhender les spécificités du secteur du MICE, de l'évènementiel professionnel et du voyage d'affaires. Puis dans un second volet vous donner toutes les clefs juridiques, financières, de stratégique, de commercialisation et de production pour créer et gérer sa DMC dans la destination de son choix.

Un gain de temps/argent important en bénéficiant d'un savoir-faire et d'une expérience unique issue de 17 ans de gestion d'une agence réceptive de plus de 8 personnes.

À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION

- Toute personne désirant créer sa propre agence réceptive
- Toute gérante ou gérant, associée et associé, d'une agence réceptive ou DMC déjà existante désirant perfectionner ou améliorer ses process en puisant dans cette boite à outil permettant d'échanger ou transmettre
- Toute personne en recherche d'un projet d'entreprise
- Toute personne en reconversion tourisme

PRÉREQUIS

- Aucune connaissance particulière n'est exigée

Objectifs pédagogiques

- Comprendre et appréhender le secteur du MICE et de l'évènementiel
- Connaitre les outils et canaux de communication propre à ce secteur
- Savoir commercialiser un produit MICE
- Accueillir un public MICE et connaitre les bases de la gestion d'un évènement
- Appréhender les spécificités de création et gestion d'une DMC d'un point de vue juridique, financier, RH, marketing, productif, commercial

Contenu de la formation

Sous réserve de modifications - MAJ 05/24

Module initiation au secteur

Tourisme d'affaires : séminaires, MICE et events - 3 jours

Présentation générale du marché du MICE et de l'évènementiel

- Définition & identification du secteur
- Types de manifestations - Terminologie et répartition
- Acteurs du secteur
- Interactions des acteurs et circuits de vente
- Le secteur MICE en chiffre (international, France, Corse)
- Les nouveaux comportements clients
- Les grandes tendances de ce marché

Stratégies de communications spécifiques au secteur du MICE

- Les prospects/clients de ce secteur
- Les moyens de recherche
- Les différents canaux de communication
- Les bases de communication du secteur MICE pour la destination Corse
- Optimiser sa présence sur un salon professionnel
- Utiliser les réseaux sociaux pour du MICE BtoB

Commercialisation de produits MICE : notions essentielles

- Une offre commerciale MICE : le lexique
- Une destination : la Corse - une matrice SWOT
- Une destination : la Corse - les territoires affaires
- Un acteur : la DMC - Produits et process

Tourisme, MICE, RSE et développement durable

- Durable : lexique
- Solutions environnementales MICE

Formation à la relation prospects ou clients B to B

- Jeux de rôle : accueil d'un corporate puis d'une agence

Module DMC

Création et gestion d'une DMC ou agence réceptive - 4 jours

Volet juridique

- La licence de voyage
- Les types de TVA en matière de MICE BtoB
- Les différences entre l'event et le travel
- Les structures juridiques adaptées
- Les assurances et la responsabilité (activités, voyage…)

Volet financier

- Le(s) CA
- Les marges (brute, nette, arrière…)
- Les points et leviers de rentabilité (nos secrets de fabrications)
- Astuces et savoir-faire

Volet RH

- Le métier de chef(f)e de projet
- Le métier de Tour leader
- Les profils
- La fiche de poste
- La rémunération, les avantages

Volet marketing et commercialisation

- Opportunités du marché
- Etude rapide de la concurrence (internationale, régionale, locale / officielle et/ou le paracommercialisme)
- Communication
- Travail sur le CRM et les fichiers clients pour le MICE
- La notion de décideurs en MICE
- Les organismes publics (agence de tourisme, OT et OTI, Atout France..)
- Les salons

Volet production et suivi

- Vendre votre (vos) destinations (forces et faiblesses - matrice SWOT rapide)
- Vendre votre DMC (pourquoi vous choisir ?)
- Bien rendre un brief - Accrocher un prospect
- Les types de clients
- La mise en place de process internes
- Les suite de fichier/outils software Office (Excel, PowerPoint..)

Détail tarifaire

Formation délivrée par 1 formateur selon durée préétablie	**8 000,00 €**
Frais pédagogiques - Forfait	**inclus**
Option formation sur site : forfait hébergement + frais déplacement = 200,00 € / formateur / jour x 3 jours	**à définir selon**
TOTAL	**8 000,00 €**

Les formateurs

Le cabinet ERANOVA mettra à disposition de son client un ou plusieurs formateurs afin de l'aider à atteindre ses objectifs : améliorer les compétences des collaborateurs. Dans le cadre de ce programme, 2 formateurs dispenseront la formation.

Jean-Philippe BANGHALA

Directeur associé d'ERANOVA

Titulaire d'une formation BAC+5 en Management du Sport et Tourisme actif en Méditerranée. D'abord détaché au service marketing du SC BASTIA de 2005 à 2007. Il crée en 2008 l'agence CORSE INCENTIVE qui constitue aujourd'hui l'acteur leader du secteur MICE sur la destination Corse, puis l'agence CI TRAVEL en 2018 qui vient compléter l'offre du groupe. Il est par ailleurs enseignant vacataire à l'Università di Corsica en Gestion Entrepreneuriale et Gestion Managériale, membre titulaire du Comité Directeur de l'Office de Tourisme Intercommunal de Bastia, du Convention Bureau et du Cluster Affaires de l'Agence Du Tourisme de la Corse.

François-Xavier DIANOUX-STEFANI

Directeur associé d'ERANOVA

Titulaire d'une formation BAC+5 en Droit et Commerce (Administration des Entreprises). Après une première expérience entrepreneuriale dans les domaines du marketing puis de l'édition et la production vidéo entre 2005 et 2007, il crée en 2008 l'agence CORSE INCENTIVE qui constitue aujourd'hui l'acteur leader du secteur MICE sur la destination Corse, puis l'agence CI TRAVEL en 2018 qui vient compléter l'offre du groupe. Il est également membre du Convention Bureau et du Cluster Affaires de l'Agence Du Tourisme de la Corse et co-organisateur de festivals littéraires.

MOYENS PÉDAGOGIQUES & OUTILS

- Un accueil dans une salle dédiée et équipée (écran / vidéoprojecteur - non incluse dans l'estimation si formation hors locaux de Furiani d'Eranova Consulting)
- Des supports numériques consultables thématiques
- Un espace de partage numérique où l'ensemble des supports utilisés lors de la formation seront présents sur une durée de 90 jours post formation

DISPOSITIFS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION DES RÉSULTATS

- Feuilles d'émargement
- Questions orales et/ou écrites
- Mises en situation
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Rapport de mission de formation remis au prescripteur à J+15 post formation

DÉLAIS ET INSCRIPTION

30 jours à compter de l'acceptation. Inscription par email à contact@eranova-consulting.corsica ou via formulaire.

MODALITÉS D'ACCÈS

Nos locaux sont accessibles aux PSH. Pour tout renseignement vous pouvez contacter notre référent PSH : contact@eranova-consulting.corsica