

# Construire des offres touristiques packagées

Tourisme - Hôtellerie - Restauration - 2025

## En résumé

Développez votre expertise dans la création et la commercialisation d'offres touristiques packagées avec notre formation.  
Vous allez acquérir les compétences essentielles pour concevoir des packages attrayants, maîtriser les aspects juridiques et fiscaux, ainsi que négocier efficacement les tarifs. Optez pour l'excellence opérationnelle en apprenant à assembler des prestations de qualité tout en maximisant votre taux de marge.

## Objectifs :

- Concevoir l'offre touristique packagée.
- Commercialiser le package.
- Maîtriser les incidences juridiques de la mise en oeuvre de forfaits touristiques.
- Assembler les prestations et négocier les tarifs.
- Déterminer le taux de marge optimum.
- Maîtriser les incidences fiscales.

## Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

## Participants :

Professionnels du tourisme souhaitant mettre en oeuvre des offres packagées.

## Effectifs :

L'effectif maximum est de 12 personnes.

## Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur, spécialisé dans le domaine du tourisme.  
Tous nos consultants formateurs répondent aux exigences de notre système qualité.

## Le contenu

### 1. La conception d'une offre touristique packagée


- La définition du forfait touristique.
- Les attentes clients en terme de forfait touristique.
- Le poids des forfaits touristiques dans la consommation.


€  
Nous consulter

---

PROGRAMME INDICATIF

---

 3 jours, soit 21 heures

 Sur-mesure

**Dates et villes**

Grenoble - 04 76 28 29 28

Sessions à venir - Nous contacter



## 2. Les incidences juridiques

Les incidences en terme d'immatriculation, de responsabilité civile professionnelle et de garantie financière.

Les conditions générales de vente.

La procédure d'immatriculation.

## 3. L'assemblage des prestations

La négociation avec les prestataires.

La présentation de l'offre.

L'organisation d'un circuit touristique auprès d'un prestataire.

La réservation de voyage auprès d'un prestataire.

## 4. La détermination du taux de marge et du prix de vente

## 5. La commercialisation et la promotion du package

Les différents modes de commercialisation.

Les facteurs clés de succès de la commercialisation sur le web.

L'utilisation des réseaux sociaux pour développer la commercialisation des forfaits.

Concevoir un document de promotion et de fidélisation de l'offre.

## 6. Les incidences fiscales et les principes de la TVA sur la marge



# Méthodes, moyens et suivi

## Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés.

L'alternance entre les approches théoriques et pratiques est soigneusement intégrée tout au long du programme. Les points théoriques sont suivis immédiatement par des activités qui permettent aux participants de mettre en pratique ce qu'ils ont appris. Cette approche cyclique favorise une compréhension plus profonde et une rétention accrue des connaissances, tout en assurant une application directe en entreprise.

Cette formation intègre aussi des approches pédagogiques dynamiques et interactives, axées sur les échanges entre pairs, l'analyse de pratiques professionnelles et, si appropriée, l'étude de cas réels d'entreprises. Ces méthodes favorisent un apprentissage collaboratif et appliqué, permettant aux participants de développer des compétences pratiques et de tirer parti de l'expérience collective.

## Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situations, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Une évaluation des acquis sera réalisée par le formateur.

Elle permettra d'attester de l'acquisition des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

## Suivi de l'action

Une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le stagiaire.

## Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.

