

Utiliser les réseaux sociaux pour mieux commercialiser ses prestations touristiques

Tourisme - Hôtellerie - Restauration - 2025

En résumé

Boostez votre visibilité en ligne avec notre formation courte en webmarketing touristique !

Apprenez à intégrer efficacement les réseaux sociaux dans votre stratégie de présence web pour attirer et fidéliser une clientèle toujours plus connectée.

Transformez votre approche marketing et propulsez votre activité touristique vers de nouveaux sommets grâce à des techniques et outils à la pointe du digital.

Objectifs :

Intégrer les réseaux sociaux dans sa stratégie de présence web.

Prérequis :

Aucune expérience n'est exigée pour suivre cette formation.

Participants :

Professionnel souhaitant s'approprier les réseaux sociaux et fidéliser ses clients.

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. Introduction

Un tour d'horizon de la Webosphère des supports et outils existants.


La pertinence et les limites des outils.

Que peut-on attendre de ces commercialisation digitales ?


L'omni-médiation : sa définition.

La stratégie de communication : la définir.

L'utilisation de l'outil Storytelling dans sa communication.

 Nous consulter

PROGRAMME INDICATIF

 1 jour, soit 7 heures

 Sur-mesure

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

Sessions à venir - Nous contacter

2. Mettre en place les outils numérique pour communiquer sur le web

Les outils de la commercialisation (vente)

Aperçu des systèmes de paiement en ligne (paybox, paypal).

Analyses de quelques plateformes de commercialisation.

L'utilisation des outils

Analyser les flux de ses clients.

Cibler ses campagnes sur Facebook.

Les fonctions simples de Google Analytics (paramétrage selon sa cible et analyse des données).

L'importance de Youtube et de la vidéo comme média pour les professionnels.

La Newsletter, un outil de contact constant.

La fidélisations de sa clientèle (optimiser la présence sur le web et améliorer son contact avec ses clients)

Analyser et optimiser les avis clients sur des outils de commentaire comme

TripAdvisor.

Créer et animer sa page Facebook.

Créer et animer sa chaine Youtube.

Créer et animer une Newsletter.

Créer et animer un blog thématique.

3. Bilan de fin de journée

Analyser les outils les plus stratégique pour sa commercialisation.



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. Cette formation intègre 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.

