

▼
Proposition d'intervention de
cours et formation,

Module spécialisé :
« la Commercialisation »
Pour le TOURISME RECEPTIF
FRANCE

Intervenant :
Didier MARCEILLAC
Professionnel du Tourisme
RECEPTIF FRANCE
doté de plus de 30 ans
d'expériences **dans le secteur**
privé des agences de voyages et
du transport.



Didier Marceillac, basé à Lyon et
Toulouse (intervient France
entière)

De nombreuses interventions
effectuées depuis 4 ou 5 ans

Introduction & présentation :

Le contenu de l'intervention **Tourisme Réceptif France, module spécialisé sur la COMMERCIALISATION,**

a pour objectifs :

- D'apporter la sensibilité sur les mécaniques (offre et demande) du « Tourisme Réceptif France » **sous l'angle de la commercialisation** (dont la distribution BtoB et BtoC)
- D'étudier les aspects techniques et réglementaires et de comprendre la Destination France (un qui fait quoi) , **sous l'angle de la commercialisation**
- De proposer une intervention opérationnelle « **commercialisation** » en partant des cas concrets rencontrés par les élèves et stagiaires
- De donner des outils techniques utilisables dans l'entreprise ou l'organisme pour la **commercialisation**

Ce module est à considérer **comme complémentaire** à vos contenus actuels, en effet, la COMMERCIALISATION pour le Tourisme Réceptif France, est un sujet essentiel et un excellent outil opérationnel et de compréhension.

En pages suivantes :

- Le **contenu** de l'intervention « module commercialisation »,
- La **fiche cursus de Didier MARCEILLAC** professionnel du Tourisme doté d'une longue expérience Tourisme (secteur privé des agences de voyages), carrière orientée vers le Tourisme Réceptif France (plus de 30 ans d'expériences pratiques et de terrain).

Modalités :** l'intervention proposée sur la base d'un module de **2 journées d'intervention (en journées consécutives pour une bonne immersion sur le sujet « commercialisation »).
*+ L'intervention inclus une **notation détaillée** pour chaque élève/stagiaire sur le travail « cas concret » support de son travail sur la commercialisation Tourisme France (possibilité, à votre demande, de ne pas produire de notation).*

Selon vos conditions : possibilité de facturation de formation exonérée de TVA, RCS Lyon 383 739 634, agrément formation OF 84 69 16260 69.

Contact Didier MARCEILLAC : 06 24 79 40 57 mail : didier.marceillac@gmail.com

Eclairage professionnel et de terrain, 2 jours d'intervention (de préférence en consécutif)
(l'intervention fait l'objet de supports de cours déroulés à l'écran et remis aux participants)

**Contenu de l'intervention (2 journées, 14h00) : *Apprendre et réaliser*
module spécialisé « la commercialisation » pour le Tourisme Réceptif France
*Objectif : « savoir commercialiser la Destination France »***

Préambules :

- L'obligation d'agrément Atout France et ses contraintes : procédures de vente réglementaires (mentions légales, offre préalable, contrat (BI) et assurances optionnelles (dossier complet remis), CGV...
- pratique de la TVA sur marge

La demande :

- La demande (définitions des clientèles "individuels", groupes, GIR, etc., ...)
- Le ciblage, les multiples marchés nationaux et internationaux
- La distribution BtoB ou BtoC, les TO et agences étrangères, les OTA, le coût de la distribution...
- Le web, site vitrine ou marchand, packaging dynamique...
- L'indispensable dimension « transport » et relations transporteurs, notamment autocaristes

L'organisation métier nécessaire :

- Structurer la fonction d'assemblage, de vente "*comment ça marche, combien ça coûte, combien ça rapporte*", etc...
- Organisation propre à satisfaire aux exigences de la commercialisation (production et prospection), outil spécialisé de back-office et de facturation
- Montage d'un produit touristique : acquisition techniques et professionnelles des étapes de la construction d'un produit, objectif de marge et pratique du commissionnement (distributeur)
- Bâtir un plan de Production, fixer un budget analytique incluant des « objectifs » (nombre de groupes, de pax, CA et marge, ainsi qu'un analytique par fournisseur), politique « distributeurs », comment passer des accords et les motiver

**APPLICATION ET REALISATION SUR UN CAS CONCRET POUR CHAQUE ELEVE STAGIAIRE
Réaliser un plan stratégie « offres commerciales » pour un prestataire ou un territoire**

Définition d'une stratégie « offres commerciales » :

- Faire émerger ses axes forts en matière d'offres Groupes et Individuels, GIR, mini-groupes, « offres pépites », bâtir un "Plan de Production commercial"
- Tenir compte de sa réelle notoriété, de son accessibilité, de son positionnement « produits », de ses fréquentations touristiques, de la concurrence

Constitution d'une offre regroupée (package)

- Commercialiser est l'objectif, adapter la construction sous des formes différentes
- Formats des « Produits » ils sont plutôt fermés, des offres « produits », atteignent difficilement leur cible, envisager un outil de qualification des demandes amont de type « entonnoir pour les demandes »
- « De packaging dynamique » assemblage, des combinaisons correspondantes à l'attente du client
- Comprendre que les entrées « contenu » et prix sont primordiales, définir et faire apparaître ses valeurs ajoutées
- Construction de « Produits pépites » nombre limité et bien ciblés
- Mettre en face des axes produits les moyens à engager sur le plan commercial
- Décider ce qui est en BtoB ou en BtoC, sources des fichiers à actionner
- Définir les principes de présentation : « accroche client » contenus forts « offres pépites », le tourisme expérientiel, comment attirer l'attention de l'organisateur (BtoB) ou du client (BtoC)
- Présenter ses offres en "prix à partir de ... » ou tarifées en prix fixe, ainsi que la pratique de remises et commissions pour les distributeurs,
- Être en règle, mentions légales, offres préalables, contrat de voyages...

**UNE NOTE EST DONNEE AU TRAVAIL DU « CAS CONCRET » DE L'ELEVE STAGIAIRE
Correction et note rendues dans les 2 ou 3 semaines suivantes (si option retenue)**

Contact Didier MARCEILLAC : 06 24 79 40 57 mail : didier.marceillac@gmail.com

Eclairage professionnel et de terrain, 2 jours d'intervention (de préférence en consécutif)
(l'intervention fait l'objet de supports de cours déroulés à l'écran et remis aux participants)



Proposition d'intervention enseignement Tourisme

**Présentation du cursus de Didier MARCEILLAC
expertise métiers : TOURISME RECEPTIF France,
module spécialisé : « la Commercialisation »**

Mandats professionnels exercés précédemment par Didier Marceillac :

- Administrateur National du Réseau Afat Voyages (**Sélectour**)
- Administrateur du **SNAV** (Conseil des Réceptifs)
- Administrateur de l'**OT** de Lyon, Administrateur du **CDT** du Rhône et du **CRT** Rhône-Alpes
- Agence Membre du Cluster Œnotourisme d'**Atout France**

✚ 2013-2016 co-responsable du lancement d'une start-up tourisme spécialisée en Œnotourisme, l'Agence HOULALA.

Cette dernière a cessé ses activités en février 2016 son point mort économique n'étant pas atteint.

✚ 2008-2012 Groupe Resat et de ses filiales « Autocars tourisme », Président de la Société

Développement du Réseau des **Autocars de Pays** combiné à une Agence de Voyages, **Voyages du Sud**

- Gestion flotte 100 véhicules et équipes 110 salariés, 1er transporteur privé de la Région Languedoc-Roussillon. Activités réparties, 50 % de contrats services (scolaires et réguliers - DSP) et 50 % de voyages de Tourisme et Occasionnels (religieux, scolaires, clubs de sports, évènementiels, excursions....) CE, retraités...
- Métiers d'autocariste et d'Agent de voyages : Agence de distribution et de réceptif, Production et commercialisation de voyages de groupes et de GIR, organisation et vente d'Excursions touristiques au départ des stations du littoral. Gestion des entreprises et du social pour plus de 100 salariés.

✚ 2000-2009 OL Voyages « tourisme & sport et réceptif », Directeur Général de la Société et Associé

Création et développement de l'Agence de Voyages de l'**Olympique Lyonnais** et Associé au capital. Métiers d'agent de voyages et d'organisateur d'évènementiels,

- Distribution, Production et commercialisation de voyages de groupes : temps forts, 6500 personnes pour les finales au Stade France ou 2500 Lyonnais à Madrid sur un seul jour, affréteur d'avions privés et de TGV,
- Production de voyages pour l'OL (club, VIP, Supporters, presse) dans la plupart des villes Européennes,
- Organisations des séjours de mises au vert d'équipes professionnelles, transport et hébergement,
- Réceptif des clubs visiteurs, conception de la marque KomaDom pour tous les clubs sportifs, organisations de séjours sport pour des jeunes,
- Conception d'offres « évènementiels » autour des évènements sportifs (OL, LOU Rugby, US Oyonnax, Asvel, Chambéry Savoie Hand Ball, Fédérations Françaises de Volley, de Taekwondo.....), offres et commercialisations de Tourisme d'affaire, gestion de la production et de la vente de tous ces voyages à inscription individuelle. Forte implication en relations publiques imposées par la notoriété d'un Club sportif professionnel.....
- Gestion de l'Equipe d'une dizaine de collaborateurs, très fort niveau de résultat économique.

✚ 1990-1999 Cabinet Sept-Tourisme, Créateur & Cogérant

Consultant en développement touristique au sein du Cabinet SEPT-TOURISME, de nombreuses missions de formation et d'animation pour des sites et destinations touristiques, France entière et DOM-TOM.

- Commercial : faire exister le « territoire / destination » pour le vendre à des individuels et des groupes,
- Réalisation de schéma de marketing touristique territorial, développement de Tourisme de filières,
- Fonction d'enseignement dans de nombreux établissements spécialisés dans le tourisme et le développement touristique.

✚ 1978-1990 de l'Agence Hexatour à Lyon, Créateur & Cogérant

Création et développement à Lyon / Rhône-Alpes de l'Agence de voyages HEXATOUR, l'une des premières spécialisées dans le tourisme réceptif en province. La création de cette Agence a été conduite concomitamment à l'ouverture de la première ligne TGV Paris / Lyon (1980).

- Métiers d'agent de voyages et d'organisateur de tourisme d'affaires MICE, séminaires et de congrès,
- Réalisations et ventes de forfaits : forfaits TGV + hôtel, Groupes constitués notamment offre commerciale conjointe avec la SNCF et autocaristes, conception des nouvelles offres de tourisme fluvial sur le Rhône et la Saône. Gestion de l'Equipe d'une dizaine de collaborateurs, société cédée à une filiale de la Sotair (Groupe AIR FRANCE).

Contact Didier MARCEILLAC : 06 24 79 40 57 mail : didier.marceillac@gmail.com

Eclairage professionnel et de terrain, 2 jours d'intervention (de préférence en consécutif)
(l'intervention fait l'objet de supports de cours déroulés à l'écran et remis aux participants)