



HEBEGEURS TOURISTIQUES ATTENTES ET ENJEUX DE LA DESTINATION « MONTAGNE »

1- Où en est le marché touristique de la destination « montagne » ?

Situer la place de l'offre « Montagne » hiver et été
Identifier les facteurs de changement pour le client
Dépassonnons un peu les choses !

2- S'approprier les attentes des clients « Montagne »

Ce que veut la clientèle hivernale
Ce que veut la clientèle estivale
Avoir tout pour plaire...et ne pas plaire...
Comprendre les opportunités

3- Organiser une stratégie et une offre en phase

La fin du Mécano !
C'est quoi une offre ?
En France et à l'International : il n'y a pas qu'un client !
S'approprier les concepts d'Expérientiel et de « disruption »
Mettre en œuvre une cohésion d'actions : l'Art de penser ensemble

Comprendre les attentes du marché et mettre en œuvre de nouvelles offres pour la destination « montagne »

DUREE :

1 journée

NIVEAU : **tout**

hébergeur souhaitant se perfectionner sur le marché de la montagne et améliorer son offre

La formation comporte des éléments de théorie, des exercices, des études de cas. Elle peut être complétée par d'autres modules. Elle peut se poursuivre par un accompagnement dédié sous forme d'une prestation de conseil

YUKIGASSEN CONSEIL

Jf.gauthier@yukigassen-conseil.fr

06.12.38.35.91