

CU MIT : Déployer le plein potentiel de vos forces commerciales



Mots-clés

Certificat universitaire en management du tourisme, Formation continue en tourisme, Formation professionnelle en forces commerciales, Master Management et Ingénierie du Tourisme, Formation en développement commercial, Compétences commerciales en management, Formation continue pour commerciaux, Déployer le potentiel commercial, Certificat en ingénierie du tourisme, Formation en développement des forces de vente, Développer ses compétences en gestion commerciale, Stratégies

commerciales
dans le
tourisme,
Gestion des
équipes
commerciales,
Optimiser les
performances
commerciales,
Leadership et
développement
des forces
de vente,
Master bloc 3
management
commercial,
Formation
continue pour
managers
du tourisme,
Management
des ventes et
développement
du potentiel,
Formation
en ingénierie
commerciale,
Techniques
avancées de
vente pour
professionnels
du tourisme,
Formation
pour cadres
commerciaux,
Certificat pour
responsables
des ventes,
Développement
des
compétences
pour
commerciaux
expérimentés,
Formation
pour managers
en ingénierie
du tourisme,
Certificat
professionnel
pour

gestionnaires
de ventes,
Cours de
perfectionnement
en management
commercial,
Formation
continue pour
professionnels
du tourisme,
Développer
les talents
commerciaux
des équipes,
Formation pour
responsables du
développement
commercial,
Formation
pour les
professionnels
du management
touristique,
Comment
développer le
potentiel de
son équipe
commerciale,
Certificat
universitaire
en forces
commerciales
et tourisme,
Améliorer la
performance
des équipes
de vente dans
le tourisme,
Compétences
commerciales
avancées pour
le secteur
du tourisme,
Formation
en stratégie
commerciale
pour cadres
du tourisme,
Déploiement
des forces
commerciales

dans le secteur
touristique,
Programme
universitaire
pour
améliorer ses
compétences
commerciales,
Formation
pour booster
les ventes
en tourisme,
Techniques de
management
commercial
dans l'industrie
touristique,
Certification
en stratégie
commerciale
pour managers
du tourisme

Présentation

Ce Certificat Universitaire correspond au **bloc de compétences 3** du [Master Management et Ingénierie du Tourisme en formation continue délivré par l'IAE Savoie Mont Blanc](#), membre du réseau national des IAE et composante de L'Université Savoie Mont Blanc.

Dans l'univers fascinant du Tourisme et de l'Hôtellerie, la performance commerciale revêt une importance capitale. Les enjeux sont multiples et complexes : comment gérer efficacement les prix, les volumes de vente et les bénéfices dans un marché volatile et hautement concurrentiel ? Comment construire une stratégie de distribution efficace ? Comment suivre les performances et adapter les actions au regard de la réalité des ventes ? Piloter demande une compréhension approfondie du marché, une analyse stratégique des prix et une gestion avisée des volumes pour garantir la rentabilité et la croissance. Relever ces défis métiers, c'est s'engager à rester en première ligne de l'industrie, à saisir les opportunités de croissance et à mener votre équipe vers un succès durable. Si vous êtes prêt à

affronter ces enjeux head-on, ce parcours vous apportera les outils et les connaissances nécessaires pour porter au plus haut vos performances commerciales.

L'IAE Savoie Mont Blanc forme des experts du tourisme depuis plus de 40 ans, avec l'engagement de travailler en cohérence et en cohésion avec les besoins émergents et les besoins des entreprises. La formation prépare les professionnels, par ses enseignements et ses pratiques opérationnelles, à s'intégrer dans une filière exigeante et en perpétuelle adaptation. L'engagement de former aux méthodes actuelles, auprès d'enseignants experts, permet aux apprenants de s'approprier les enjeux touristiques et hôteliers et d'être préparés à répondre aux défis de demain.

Objectifs

Déployer le plein potentiel de vos forces commerciales.

Les performances commerciales ne sont pas le fruit du hasard, mais le résultat d'une orchestration minutieuse de tactiques novatrices. Lorsque l'excellence opérationnelle

rencontre l'ingéniosité stratégique, les performances deviennent extraordinaires.

- Sensibiliser vos équipes aux techniques de Revenue Management.
- Construire une stratégie de distribution pour atteindre le maximum de clients.
- Piloter la performance commerciale de son Business Unit sur son marché.

Les atouts de la formation

- Chaque module offre la possibilité d'obtenir une micro-certification, idéale pour les personnes désirant acquérir ou renforcer des compétences spécifiques.
- Un programme pédagogique progressif et novateur, fruit d'une collaboration avec des professionnels reconnus du secteur, des acteurs publics et privés influents de l'industrie et les équipes pédagogiques de notre université.
- Des expériences d'apprentissage mémorables grâce à des contenus pédagogiques solides, intégrant des concepts académiques et des mises en situation pratiques.
- Un planning flexible qui s'ajuste à vos engagements professionnels, facilitant ainsi l'équilibre entre formation et vie active.
- Un environnement d'apprentissage inspirant : plongez dans un cadre idyllique au cœur des Alpes, à Annecy et Chambéry, des villes dynamiques et culturelles qui allient harmonieusement nature préservée et vie urbaine animée.

Admission

A qui s'adresse la formation ?

Les publics visés :

Des professionnels du Tourisme et de l'Hôtellerie en poste visant des responsabilités managériales. Des entrepreneurs actuels ou en phase de création, désireux de créer leur propre structure dans le secteur du tourisme & de l'hôtellerie. Des cadres et salariés en évolution et/ou reconversion professionnelle. Des diplômés de premier cycle en tourisme-

hôtellerie ou dans un domaine connexe en recherche d'emploi, avec une première expérience professionnelle réussie.

Les publics concernés :

- Les professionnels diplômés Bac +4, justifiant d'au moins 5 années d'expérience professionnelle dans des responsabilités effectives au sein d'une entreprise ou d'une organisation.
- Les professionnels entre deux emplois justifiant d'au moins 5 années d'expérience dans des fonctions à responsabilité.
- Ce programme s'adresse à un large public de responsables intervenant tant dans les secteurs de l'économie privée, que dans les organismes internationaux et publics.
- L'accès au programme est également possible par la Validation des Acquis Professionnels et Personnels pour des candidats qui sont titulaires d'un bac+3 (VAPP) : vapp@univ-smb.fr

Pour postuler, merci d'adresser votre CV et lettre de motivation : laurence.redoutez@univ-smb.fr

Votre demande d'inscription fera l'objet d'un entretien de motivation et d'évaluation des compétences techniques et linguistiques.

Tarifs :

- Certificat universitaire de formation professionnelle - Management & Ingénierie du Tourisme - Bloc 3 - Performance commerciale : 1800€
- Prix par module : 700€
- Validation des Acquis Professionnels et Personnels (VAPP) : 200€ / Contact : vapp@univ-smb.fr

Financements :

Plusieurs modes sont possibles pour financer tout ou partie de votre formation en fonction de votre statut et de votre projet professionnel. Possibilité de mobiliser les fonds CPF (Compte Personnel de Formation). Tarif dégressif selon le nombre de blocs et de modules achetés. Certains dispositifs peuvent se cumuler. Nous vous invitons à nous contacter pour obtenir un conseil : laurence.redoutez@univ-smb.fr

Et après

Métiers visés et insertion professionnelle

Les diplômés voient leur carrière évoluer vers une dimension entrepreneuriale ou des postes de direction d'établissement, de responsable marketing ou commerciale, tels que :

- Responsable du développement touristique,
- Directeur des ventes et du marketing dans l'industrie hôtelière,
- Consultant en tourisme,
- Gestionnaire de destination touristique,
- Directeur du développement ou de la promotion touristique,
- Chef de projet tourisme durable.

Infos pratiques

Contacts

Gestionnaire administratif

Laurence Redoutez

☎ +33 4 79 75 91 82

✉ Laurence.Redoutez@univ-savoie.fr

Responsable pédagogique

Guilhem Lobre

☎ +33 4 79 75 83 22

✉ Guilhem.Lobre@univ-savoie.fr

Etablissements partenaires

Instituts Nationaux de Tourisme

🔗 <https://innto.fr/>

Laboratoires partenaires

Irege - Université Savoie Mont Blanc

🔗 <https://www.irege.univ-smb.fr/>

Campus

🏠 Chambéry / campus de Jacob-Bellecombette

En savoir plus

Master Management et Ingénierie du Tourisme -
Formation continue

🔗 <https://www.univ-smb.fr/iae/formations-et-recherche/formation-continue/master-mit-fc/>

Plaquette Certificat Universitaire - Bloc 3 -
Performance commerciale - Déployer le plein
potentiel de vos forces commerciales

🔗 <https://www.univ-smb.fr/iae/wp-content/uploads/sites/115/2024/10/mit-sales-bloc3-performance-commerciale.pdf>

Programme

Organisation

Module 1 : Sensibiliser vos équipes aux techniques de Revenue Management.

Ces techniques sont au cœur de la compréhension du business afin de vous aider à optimiser la performance économique et concurrentielle de votre établissement. Découvrez les principes clés pour optimiser vos revenus, grâce à la tarification dynamique, à l'analyse des données et à la segmentation client. Découvrez les principaux leviers d'optimisation existants, apprenez à ajuster vos stratégies en fonction de la demande, à anticiper les tendances du marché et à maximiser la rentabilité de votre entreprise.

Module 2 : Construire une stratégie de distribution pour atteindre le maximum de clients.

Augmentez votre présence sur le marché et touchez un public plus large grâce à la mise en place de stratégies de distribution ciblées et efficaces, adaptées spécifiquement à votre domaine. Vous acquerez une connaissance approfondie des divers canaux disponibles et apprendrez comment les intégrer de façon harmonieuse dans votre plan global. Ce module vous équipera pour élaborer une stratégie de distribution robuste et efficace.

Module 3 : Piloter la performance commerciale de son Business Unit sur son marché.

Affinez vos compétences en pilotage commerciale afin d'accroître la rentabilité de vos business unit. Ce cours vous aidera à analyser efficacement les données commerciales, choisir et interpréter les indicateurs clés de performance et concevoir des tableaux de bord pertinents et élaborés pour vous fournir une vision claire de la santé de vos activités. Ce module vous aidera également à mettre en œuvre des plans d'amélioration de la performance commerciale tant via des plans stratégiques qu'opérationnels.