

## Plan de Formation Régional 2017 FROTSI Lorraine report de formations.

### Le Management à distance **lundi 2 et mardi 3 octobre**

#### Objectifs pédagogiques

- Caractériser la situation de manager à distance,
- Manager des équipes ou des personnes sur différents sites,
- Communiquer au sein de son équipe avec tous et chacun sur l'organisation du travail en vue d'atteindre les objectifs fixés,
- Savoir partager avec l'équipe une vision d'avenir et rendre compte à son supérieur hiérarchique des avancées et difficultés rencontrées,
- Développer des outils de travail collaboratif - s'engager via la rédaction de son plan d'action

### Assistance au Management Numérique de Destination **mardi 21 et mercredi 22 novembre**

#### Objectifs pédagogiques

- Mettre en place des outils de suivi du diagnostic et du plan d'action et communiquer sur les actions
- Acquérir des outils, des méthodes pouvant faciliter le raisonnement autour d'une stratégie relationnelle
- Faire usage de tableaux de bord, formaliser des supports analytiques
- Capacité de planifier et d'anticiper des actions à mettre en place, ...
- Communiquer de façon adaptée selon les interlocuteurs (expression écrite et orale) et selon la stratégie marketing arrêtée



Attention, la formation Assistance au Management Numérique de Destination est **obligatoire** si vous souhaitez obtenir le titre de chargé de projet e-tourisme.

Pour plus d'informations sur ce titre et ses modalités d'obtention, n'hésitez pas à prendre contact avec les équipes de la FROTSI Lorraine !

### Techniques de prospection commerciale en B to B **lundi 27 et mardi 28 novembre**

#### Objectifs pédagogiques

- Organiser un programme de prospection commerciale en B to B.
- Appréhender la prise de rendez-vous et savoir argumenter sur son offre.
- Maîtriser les techniques de prospection commerciale.
- Acquérir une méthodologie de suivi client.

### Accueil et Gestion de la Clientèle Etrangère **lundi 4 et mardi 5 décembre**

#### Objectifs pédagogiques

- Comprendre les origines historiques, culturelles, alimentaires, les us et coutumes...des visiteurs des nationalités d'Allemagne, de Grande-Bretagne, de Belgique, des Pays-Bas, d'Italie, de Chine, du Japon, et des USA
- Connaître les profils, les comportements et les attentes de ces clientèles
- Identifier et intégrer dans leur accueil les différences culturelles et les pratiques des clientèles liées à leurs habitudes culturelles
- Adopter des techniques fondamentales pour gérer les différences culturelles
- Définir une stratégie d'accueil adaptée à chacune de ces clientèles

Retrouvez les programmes complets de ces modules de formations :  
- en téléchargement ou en consultation sur notre site Internet  
[www.frotsilorraine.fr/dispositifs-de-formation-continue/](http://www.frotsilorraine.fr/dispositifs-de-formation-continue/)