Améliorer la rentabilité de son espace séminaire

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 1802343F — Mise à jour : 10 février 2026

Organisme responsable : **SMART ET COM FORMATIONS**

Présentation de la formation

Objectifs

Appliquer une politique commerciale adaptée aux séminaires pour développer le chiffre d'affaires et optimiser les ventes

Identifier la cible de clientèle en fonction de son produit

Améliorer le taux de concrétisation des propositions

Développer la clientèle

Optimiser la gestion des espaces

Programme

La préparation, la phase qui condition le succès

- Connaître la demande et le comportement des clients
- Bilan du produit : lieu, services, équipements
- L'offre : quelles prestations proposées, l'argumentaire
- La concurrence : l'offre et les tarifs

Une bonne gestion des demandes entrantes pour argumenter le taux de concrétisation

- Les documents commerciaux : plaquette de présentation et site internet
- Propositions et relances
- Contrat de réservation et conditions de ventes
- Préparation du séminaire en interne
- La gestion après le départ du client

Gagner de nouveaux clients

- La prospection téléphonique : fichier, autoroute de prospection
- La communication, la promotion et la fidélisation

Le yield management au service de l'espace séminaire

- Collecte de l'historique
- Grille tarifaire flexible adaptée aux salles
- Le calcul de volume déplacé

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Aucun prérequis

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2208214S	Présentiel	Saint-Jean-la-Poterie	10/02/2026	31/12/2026

Source : GREF Bretagne #1802343F