

APPRÉHENDER LES NOUVELLES ATTENTES DES CLIENTÈLES (MILLÉNIAUX)

Génération connectée et portée par les pratiques collaboratives, les "milléniaux" se distinguent de leurs aînés s'agissant de leurs comportements de consommateurs. De ce fait, les entreprises sont tenues de s'adapter à ces comportements dans le but de toucher cette "cible" en développement.

Durée: 7.00 heures (1.00 jours)

Profils des stagiaires

- Gérants, responsables commerciaux, marketing d'établissements de tourisme ou destinations.

Prérequis

- Aucun

Coût :

Prise en charge possible jusqu'à 100% en fonction de votre profil.
Tarif pour la formation à distance par bénéficiaire : 240€ Net de taxe

Objectifs pédagogiques

- Proposer une offre adaptée aux attentes des "milléniaux"
- Appréhender le positionnement des milléniaux dans l'échelle des générations
- Identifier les attentes globales des milléniaux
- Savoir adapter son offre aux attentes des milléniaux

Contenu de la formation

- Repères générationnels
 - La consommation, une question de génération ?
 - Colle-t-on toujours à sa génération ?
- Identifier la génération Y
 - Qui sont les Milléniaux ?
 - Repères sociétaux et sociologiques de cette génération
 - La stratégie "Milléniaux" : les éléments marketing à mobiliser pour séduire
- Passer du concept à l'offre qualifiée
 - Définir les personas Milléniaux
 - Quelles gammes pour les Milléniaux : adapter ou réinventer ?
 - Communication auprès des Milléniaux : réseaux et modalités d'expression

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

David, spécialisés dans le marketing, le tourisme et l'e-tourisme vous accompagne sur cette formation

Moyens pédagogiques et techniques

LOGITOURISME

11 place de l'Hôtel de Ville

39000 LONS-LE-SAUNIER

Email: formation@logitourisme.com

Tel: 03 63 67 21 11



- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.