

# Pour aller plus loin...

## Formations développement commercial :

- [\(Re\)définir sa stratégie de distribution en ligne](#), les 16, 17 et 24/09 à Chambéry
- [Adapter sa stratégie commerciale aux évolutions des clientèles Groupe](#), sur demande
- [Développer la clientèle affaires sur son territoire](#), les 7 et 8/11 à Lyon
- [L'art de prospecter et de vendre](#), sur demande
- [Mettre en place une stratégie tarifaire et commerciale pour son hébergement touristique](#), les 2 et 3/12 à Bourg-en-Bresse
- [Formation certifiante La culture Design dans vos projets touristiques et votre organisation](#), 6 jours à partir du 6/11
- [Mobiliser les socio-pros au sein de son office de tourisme](#), les 7 et 8/11 à Grenoble
- [Rendre sa boutique plus performante](#), les 28 et 29 novembre à Saint-Etienne
- [Repenser sa stratégie boutique autour du durable](#), sur demande
- Rédiger ses supports légaux en matière de commercialisation, les 17 et 24 juin à distance (IDT 74)

Dans la newsletter trajectoires Tourisme de mai : [dossier sur la distribution en ligne](#)

**Trajectoires**tourisme  
Auvergne-Rhône-Alpes

**i&d**  
TOURISME  
OFFICES DE TOURISME  
& TERRITOIRES  
DE HAUTE-SAVOIE

# Les événements thématiques pour les sociopro

- **Cultiver la fidélité de vos clients : une stratégie payante pour un lien durable et rentable**

Explorez comment offrir des expériences mémorables, personnaliser vos services et créer des programmes de fidélité attractifs. Apprenez à surpasser les attentes, à créer du lien et à fidéliser votre clientèle en vue de pérenniser et accroître votre chiffre d'affaires.

- **Comment définir habilement vos tarifs ? Adoptez les bons réflexes !**

Explorez des méthodes qui vous permettront d'ajuster dynamiquement vos prix en fonction de la demande. Apprenez à optimiser vos revenus tout en maintenant la satisfaction de vos clients et en augmentant la compétitivité de votre établissement.

- **Décrypter les tendances de la commercialisation en ligne pour optimiser votre stratégie et atteindre vos objectifs de vente**

Explorez les nouvelles méthodes d'acquisition client, les canaux émergents et les pratiques novatrices pour maximiser votre visibilité et votre rentabilité en ligne.

- **Connaître et utiliser les indicateurs de performance pour évaluer, piloter et développer votre activité**

Explorez les indicateurs clés pour la rentabilité, la satisfaction client et la compétitivité, et apprenez à les interpréter de manière pertinente. Transformez les données en actions qui vous aideront à piloter votre structure avec confiance et à atteindre vos objectifs !

