

Accueillir des prospects et des prescripteurs

Le titulaire de cette [activité-responsabilité] : Accueille les prospects et prescripteurs physiquement, téléphoniquement ou par voie numérique. Informe et renseigne les prospects ou prescripteurs (voire les accompagne ou les fait accompagner dans une visite) sur la richesse touristique du territoire et sur son offre (ou une partie de celle-ci). Met à leur disposition les éléments de communication (documentation standard ou spécifique, images ou supports multimédias...) pouvant les aider à promouvoir ou vendre les offres de l'organisme ou du territoire. Assure le suivi de visite.

Ressources nécessaires

L'organisme doit fournir au collaborateur : Les données sur la stratégie promotion, commercialisation de l'organisme. L'information et les supports associés aux produits et services proposés. L'information disponible sur les prospects ou prescripteurs à accueillir. Le collaborateur doit être en capacité de : Comprendre le contexte professionnel (culture, enjeux, tendance) des prospects ou prescripteurs accueillis. Utiliser les techniques de commercialisation et de vente. Négocier (clients, mais aussi partenaires et/ou prestataires concernés par l'offre client). Le collaborateur doit acquérir et entretenir : Sa connaissance de l'offre de l'organisme et du territoire.

Précisions

Cette [activité-responsabilité] relève principalement du portefeuille de compétences de base, sauf si l'importance du prospect ou du prescripteur est telle qu'elle implique des compétences commerciales d'un niveau tel qu'elles relèvent du portefeuille de compétences techniques, voire un décideur plus politique (portefeuille de compétence stratégiques et/ou politiques). Elle peut être réalisée spécifiquement à la demande d'un prospect ou d'un prescripteur ou être réalisée à l'initiative de l'organisme de tourisme (éducateur par exemple).

Conditions particulières d'exercices

RAS

Activités-responsabilités associées

En niveau +1 :

- I-11: Déployer et mettre en œuvre la stratégie

En niveau -1 :

Aucune

Spécialisation

- I-11: Déployer et mettre en œuvre la stratégie

Activités-responsabilités connexes

- I-11: Déployer et mettre en œuvre la stratégie

Exemples d'intitulé de poste

Chargé(e) de mission marchés professionnels en France et à l'étranger, Responsable promotion, Chargé(e) de communication, Chef(fe) / directeur(trice) service commercial, Chargé(e) de mission promotion Responsable promotion, Responsable de marché, Chargé(e) de mission, Directeur(trice)

Types de compétences

Base

Technique

Stratégique et politique