



Programme de préparation au marché de l'industrie du voyage de TPCNB

Le programme de préparation au marché de l'industrie du voyage du Nouveau-Brunswick comporte deux volets de formation :

1. Optimiser les occasions : attentes et pratiques exemplaires concernant la collaboration avec les voyagistes et les autres partenaires de l'industrie du voyage

Objectif : Sensibiliser les fournisseurs de l'industrie touristique dans toute la province à la possibilité de participer à l'industrie du voyage dans l'optique des avantages, des occasions, des défis et des considérations clés pour leurs affaires afin de soutenir leur décision de participer ou non à l'industrie du voyage.

Ce programme constitue une occasion d'apprentissage pour les fournisseurs de l'industrie, qui apprendront ce que leur entreprise doit faire pour collaborer avec l'industrie du voyage ou pour améliorer leur préparation à ce marché. Le programme est offert virtuellement à de petits groupes comptant 20 fournisseurs tout au plus, sans compter les participants concernés des organisations régionales de marketing de destinations (ORMD).

On veillera particulièrement à ce que le programme offre une valeur aux fournisseurs de l'industrie touristique. Ces derniers pourront réfléchir à leur participation éventuelle à l'industrie du voyage grâce à des sujets comme :

- Comprendre le marché du voyage : ses canaux, ses processus (des rencontres à la passation de contrats et à la prestation)
- Faire vivre l'expérience : qualité de l'expérience client, développement de produits et considérations relatives à la prestation pour les segments de l'industrie du voyage
- Optimiser les opérations : communication, activités, tarification et gestion des stocks, répondre aux attentes de l'industrie du voyage et même les dépasser
- Approches de base en vente et marketing : ce qu'il faut pour vendre à l'industrie du voyage, feuilles de ventes, foires et bourses

Format : Quatre ateliers d'une heure et demie présentés de façon virtuelle selon un horaire prédéterminé, les ateliers étant enregistrés pour les personnes inscrites n'ayant pas pu y participer. Un petit questionnaire sera inclus à la fin du quatrième atelier. Remarque : Si cela s'avérait nécessaire, il serait possible de donner ces ateliers en personne lors d'une seule journée. Cependant, le mode virtuel est recommandé pour plusieurs raisons, notamment l'accessibilité, la participation et la réduction des dépenses.

2. Se donner les moyens de réussir : mentorat individuel pour se préparer à l'industrie du voyage

Objectif : Préparer des fournisseurs engagés de l'industrie touristique à participer à l'industrie du voyage, à nouer des relations efficaces avec des acheteurs et à assister à des événements comme le Salon du tourisme du Canada atlantique. Pour ce faire, offrir des séances individuelles de mentorat aux fournisseurs sur les étapes clés pour leur entreprise.

À la suite d'un processus de demande auprès de TPCNB et des ORMD, des fournisseurs touristiques seront sélectionnés pour participer au programme de mentorat individuel. Ce programme comprend deux ateliers de groupe et des séances de mentorat individuel pour les fournisseurs, afin que ceux-ci intègrent entièrement la collaboration avec l'industrie du voyage dans leur modèle d'affaires et se préparent à rencontrer des acheteurs lors d'entretiens individuels et à assister à des événements comme le Salon du tourisme du Canada atlantique ou à établir d'autres relations avec des acheteurs. Chaque participant travaillera avec son conseiller pendant une période de trois à quatre mois, lors d'environ six séances individuelles. Le conseiller pourra répondre à des questions ponctuelles pendant toute la durée du programme de mentorat.

Les ateliers portent entre autres sur les compétences en matière de ventes et de présentation et la gestion de comptes. Les séances de mentorat individuel porteront sur le système de distribution de l'industrie du voyage, la compréhension du produit, la création de feuilles de vente, la tarification, la gestion des stocks, des considérations d'ordre opérationnel pour l'entreprise, la compréhension de l'acheteur et de ses besoins, les contrats et les négociations, la préparation aux salons et aux bourses et les techniques de présentation. Puisqu'il s'agit d'un mentorat individuel, les sujets pourraient être couverts à des degrés divers, l'accent étant mis sur les besoins du fournisseur touristique.

Format : Mentorat individuel pour les fournisseurs (généralement six séances d'une heure) et deux ateliers en personne.