

# 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**

## Contenu

### 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 conditionne 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         |
|------------|------------|-----------------------|------------|------------|
| 2208214    | Présentiel | Saint-Jean-la-Poterie | 09/02/2026 | 30/12/2026 |

Source : GREF Bretagne #1802343F