
Programme de Formation

Faire le point sur le cadre légal en matière de commercialisation

Organisation

Durée : 7 heures

Mode d'organisation : Présentiel

Contenu pédagogique



Public visé

Directeurs/responsables, chargés de commercialisation et/ou de coordination des prestataires, comptables.



Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les obligations contractuelles en matière de vente de voyages et de prestations touristiques
- Être capable d'appliquer le bon cadre contractuel à chaque situation
- Savoir rédiger les documents correspondants (conditions de vente, contrats, assurances)



Description

- Rappel des bases fondamentales en matière de commercialisation
- Les produits boutique
- Les forfaits touristiques et autres services de voyages
- Les autres prestations de services
- La propriété intellectuelle dans le domaine de la commercialisation (promo/com)
- La fiscalité applicable



Prérequis

Pas de prérequis nécessaire, mais une pratique juridique et/ou de la commercialisation régulière serait souhaitée facilitant ainsi la mise à jour des connaissances pour régulariser les actes et actions déjà mises en place ou à mettre en place.



Modalités pédagogiques

Apports théoriques, réponse aux questions des stagiaires.



Moyens et supports pédagogiques

Support de cours remis aux participants.



Modalités d'évaluation et de suivi

Quiz.

