

OPORTUNIDADES DE COMERCIALIZACIÓN EN EL MERCADO TURÍSTICO FRANCÉS

PLAN DE FORMACIÓN DE TURISMO DE NAVARRA / NAFARROAKO TURISMOKO FORMAKUNTZA PLANA

Conoce al turista francés y comprende sus características a la hora de desplazarse por ocio y turismo.

Dispondrás de la información práctica para promocionarte en este mercado y tenerlo como cliente, sea cual sea tu actividad turística.

MODALIDAD

On line

DURACIÓN

2 horas (de 9:30 a 11:30 h)

FECHAS

24 de octubre

DOCENTE

Anne Germain Directora de AA Global Vision (Hendaya – Francia), consultoría en marketing, promoción y comercialización en el mercado internacional y francés. De nacionalidad francesa, Anne cuenta con 19 años de experiencia profesional en consultoría aplicada al sector del turismo y del ocio, incluyendo estancias laborales en Londres, Madrid, Bilbao y Francia. Colabora igualmente desde hace 6 años con Gobierno de Navarra (Servicio de Marketing Turístico, Dirección de Cultura).

+ INFO

turismo.formacion@navarra.es



PLAN DE FORMACIÓN
DE TURISMO DE NAVARRA
NAFARROAKO TURISMOKO
FORMAKUNTZA PLANA



Financiado por
la Unión Europea
NextGenerationEU



Plan de Recuperación,
Transformación
y Resiliencia

Gobierno
de Navarra



Nafarroako
Gobernua



AGENDA
2030

OBJETIVOS DEL CURSO

Conocer el perfil del turista francés y disponer de una información práctica que ayude a las empresas y profesionales navarros a entender mejor lo que busca este cliente a la hora de desplazarse por motivo de ocio y turismo, así como las singularidades de este mercado para promocionarse mejor y tenerlo como cliente. Se trata de una presentación general e introductoria sobre el mercado turístico francés.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1. Datos básicos del mercado turístico francés en relación con Navarra: accesos, relaciones históricas, primer mercado emisor internacional para Navarra, competidores cercanos.
2. Descripción general del mercado turístico para entender el mercado.
 - Datos básicos de demografía, organización territorial, economía.
 - La importancia del turismo para los franceses, número de días de vacaciones.
 - Francia como mercado emisor: la tasa de salida y los destinos que eligen.
 - El perfil de los viajeros franceses, cuándo se desplazan (el calendario de desplazamientos marcado por las vacaciones escolares y la singularidad del mapa escolar francés, los festivos franceses), la composición del grupo, el modo de transporte (para llegar al destino e in situ), el gasto turístico, el tipo de alojamiento, el tipo de actividades, sus expectativas en términos de servicios.
 - Las nuevas tecnologías, importancia de internet y el e-turismo.
 - Comportamiento de los viajeros franceses en la organización y la preparación de su viaje, las fuentes de información que influyen su elección de destino y que usan para preparar su viaje y presentación de los medios TV, Radio, Periódicos, Revistas, Media online and blogs de viajes, la contratación de su viaje.
 - Tendencias de la demanda y nuevas expectativas de los franceses para sus vacaciones y su relación con el turismo sostenible.
 - Foco en algunos segmentos de turismo Ocio (Senderismo y actividades Outdoor, Enoturismo gastronomía / Cultura) y Mice.
 - Foco en perfiles sociodemográficos como los jubilados babyboomers.
3. Conclusión: Diagnóstico. Navarra con un posicionamiento fronterizo privilegiado.

ITINERARIOS Y SUBITINERARIOS FORMATIVO DEL QUE FORMA PARTE

Itinerario 4: Promoción y posicionamiento en el mercado. **Subitinerario 04.02:** Estrategias de posicionamiento en el mercado internacional.

Itinerario 2: Innovación en productos y procesos. **Subitinerario 02.02:** Nuevas tendencias en productos y procesos.

METODOLOGÍA

La formación se realizará a través de videoconferencia en una sesión de 2 horas de duración.

DESTINATARIOS/AS

Colectivo profesional turístico (Alojamiento, Empresas de servicios turísticos, Empresas de intermediación, Restauración).

NÚMERO MÁXIMO DE ASISTENTES

Número máximo de participantes: 50

ADJUDICACIÓN DE PLAZAS

Es necesario inscribirse previamente en el enlace proporcionado. En el supuesto que existan más solicitudes que plazas, se realizará un sorteo para su asignación.

REQUISITOS PREVIOS PARA PARTICIPAR

No son necesarios requisitos ni conocimientos previos.
Esta sesión será imprescindible para participar en las siguientes sesiones especializadas de Oportunidades de comercialización en el mercado turístico francés para Alojamientos, Oportunidades de comercialización en el mercado turístico francés para Empresas de Turismo Activo y/o Cultural y Oportunidades de comercialización en el mercado turístico francés para Agencias de Viajes.

[INSCRÍBETE AQUÍ](#)

ITINERARIOS Y SUBITINERARIOS FORMATIVO DEL QUE FORMA PARTE

Itinerario 4: Promoción y posicionamiento en el mercado. **Subitinerario 04.02:** Estrategias de posicionamiento en el mercado internacional.

Itinerario 2: Innovación en productos y procesos. **Subitinerario 02.02:** Nuevas tendencias en productos y procesos.