



Communiqué de presse

FORMATION

PROMOVACANCES LANCE SON ECOLE DE VENTE

Paris, le 20/03/07 – Leader français de la vente de séjours sur Internet, la société Promovacances annonce la création d'une **Ecole de Vente Interne** en partenariat avec l'**IGS**, l'institut de référence en matière de formation continue. **Objectif : développer les compétences de ses équipes de vente, à travers un cursus pointu adapté aux exigences de l'entreprise. Ce dispositif vient compléter le Parcours Formation mis en place dans la société depuis 2004. Les premières sessions de formation ont démarré en janvier 2007.**

Former, impliquer, fidéliser

Avec une croissance moyenne de +50% chaque année et 500 emplois créés en 5 ans, la société Promovacances a rapidement été confrontée à des problématiques de recrutement qualifié et de fidélisation de ses équipes de vente. Conséquence : **l'entreprise a rapidement placé la formation au cœur de ses priorités.** Depuis 2004, **un pôle Formation de 6 personnes** veille à la formation et à l'évolution des équipes de vente via des ateliers spécifiques : **formation aux produits et aux outils de vente, atelier d'écoute, gestion de conflit, gestion du temps au téléphone....** Ce dispositif est complété par la **multiplication des Eductours**, voyages de formation permettant aux agents de parfaire leur connaissance des destinations et des hôtels proposés sur le site www.promovacances.com.

Un cursus sur mesure élaboré en partenariat avec le groupe IGS

En 2007, Promovacances franchit une nouvelle étape avec le lancement d'une Ecole de Vente Interne en partenariat avec l'IGS. Baptisé « **Décollage Immédiat** », l'école propose 3 niveaux - **Maîtrise, Performance** et **Expertise** -, la validation du niveau Expertise ouvrant accès aux modules indispensables à une **VAE** (Validation des Acquis de l'Expérience). A travers ses 3 niveaux, l'école propose des modules destinés à enrichir les compétences à long terme des salariés de la société : **Techniques professionnelles, Maîtrise du temps et des priorités, Communication, Négociation, Développement personnel, Leadership, Management, etc.**

LA FORMATION AU CŒUR DES PRIORITES CHEZ PROMOVACANCES

Chez Promovacances, chaque vendeur suit en moyenne 50h de formation par an. Ce temps de formation dépasse 90h annuelles pour tout nouveau vendeur arrivant dans la société. La progression du nouveau salarié est parrainée par un « coordinateur-tuteur », lui-même formé pour un tel accompagnement, et l'ensemble de ses acquis est regroupé au sein d'un « Passeport compétences » qui le suivra tout au long de son évolution au sein de la société.

Une pépinière de compétences pour l'avenir

« Nous recherchons des profils évolutifs, soucieux de progresser avec nous. » déclare **Alain de Mendonça, Directeur Général de Promovacances**. La création d'une école interne représente un outil précieux de formation et d'implication de nos collaborateurs. C'est aussi une pépinière de compétences pour l'avenir. » L'entreprise, qui accueille une grande diversité de profils au sein de sa force de vente, y voit également l'opportunité de créer une culture commerciale forte et cohérente : « En intégrant notre école de vente, nos collaborateurs ont la possibilité d'acquérir de nouvelles compétences et d'augmenter leur employabilité. C'est aussi l'opportunité pour Promovacances de s'entourer d'équipes encore plus expertes et plus performantes. » observe Alain de Mendonça.

Les cours sont dispensés dans le cadre de la formation continue et se déroulent par petits groupes de dix à 12 personnes. **La pédagogie, pointue et ludique, a été conçue sur mesure par le CIEFA** (Centre Inter Entreprises de Formation en Alternance) l'école de vente du groupe IGS, en collaboration étroite avec Promovacances. Les cours ont lieu à Paris, dans le 10^e arrondissement, et à Vichy, dans l'Allier, où sont implantés les deux centres d'appel de Promovacances.

QUELQUES EXEMPLES DE MODULES ISSUS DU CATALOGUE « MAITRISE »

1^{er} semestre : «Techniques professionnelles niveau 1 »

- VENTE AD HOC** Maîtriser les phases de la vente de service
- CTIPHONE** Savoir gérer une relation commerciale aveugle
- IME BUILDING** Maîtriser le temps et les priorités

2e semestre « La Communication »

- OP ACTION** Training Theatre : s'entraîner à la réactivité , improviser
- 123 SOLEIL** Gérer ses états émotionnels
- CTIVOX** Maîtriser sa voix pour développer ses techniques de communication.

QUELQUES EXEMPLES DE MODULES ISSUS DU CATALOGUE « PERFORMANCE »

1^{er} semestre "Communication, négociation »

- PS** Geste, Posture & Sens ! Développer son efficacité en communication non verbale
- EGOFORCE** Techniques de négociation Développer vos propres stratégies en rapport avec les situations réelles

2e semestre Développement personnel et leadership niveau 1

- EN PERFORMANCE** Etre capable de gérer efficacement le stress face aux différents comportements
- LEADERSHIP 1** A la conquête de territoires inconnu... Etre reconnu comme un leader référent

QUELQUES EXEMPLES DE MODULES ISSUS DU CATALOGUE « EXPERTISE »

1^{er} semestre Développement personnel et techniques professionnelles

- CRE-ACTION** Se familiariser avec la recherche créative de solutions.
- ORMATRAIN** Formation de formateur – Les outils pour instrumenter les actions de formation
- SEDUIMARKET** Le marketing et le client

2e semestre Management et techniques de recrutement

- LEADERSHIP 2** Développer les traits d'un leader afin d'accroître votre auto-motivation de façon permanente
- RECRU-TEAM** Techniques de recrutement

A propos de Promovacances

Avec 2 millions de visiteurs uniques par mois (source estat/Médiamétrie), **Promovacances** est le N°1 français de la production et de la vente de séjours sur Internet. Le site propose aujourd'hui l'offre de voyages la plus large et la plus complète du marché, avec des petits prix sur plus de 200 destinations : séjours, circuits, week-ends, vols secs... En 2006, Promovacances, qui compte environ 500 salariés, a fait voyager près de 600 000 passagers à travers le monde.

A propos de l'IGS

Le Groupe **IGS** (Institut de Gestion Sociale) est l'institut de référence en matière de formation continue. Il coopère depuis 25 ans avec plusieurs milliers d'entreprises et de nombreuses institutions de formation françaises, publiques et privées. Il forme environ **10 000 personnes chaque année** et est implanté à **Paris, Lyon et Toulouse**.

Contact Presse :

PRO File Presse

01 46 05 30 05

Leslie Boutin / Solen Briand

lboutin@profilepresse.com / sbriand@profilepresse.com