

DIVERSIFIER SES REVENUS

2 jours

Public concerné

Gestionnaires d'aéroport, directeurs-trices marketing & communication, etc.

Moyens pédagogiques

- cas pratiques
- vidéo-projecteur, ordinateurs, support stagiaire

Objectifs pédagogiques

Nombreux sont les aéroports qui ont engagé une transition stratégique pour se positionner en tant que multinationales dégagant des bénéfices. Cette formation de deux jours permettra de mieux comprendre pourquoi et comment les différentes opportunités marketing et commerciales peuvent et doivent déboucher sur une stratégie de monétisation de l'aéroport et de son image.

Programme

The economics of an airport & the world of airport retail

- The fundamentals of airport retail
- Category survey
- Airport real estate
- Commercial management
- Branding your airport and your retail arena
- Marketing your retail arena
- Case study
- Managing your non-aviation business
- The future of airport retail
- Course conclusion.

Le + camas

- + Méthode pédagogique active et innovante permettant aux apprenants d'être acteurs de la formation
- + Formateurs professionnels du métier pour vous apporter une réelle expertise
- + Des formations complètes sur les plans théorique et pratique.