

Argumentaire de vente par étapes proposées par Disney pour la vente.

ETAPE 1 : Faire connaissance avec votre client

Demandez-lui ce qu'il attend de son séjour magique à Disneyland® Paris, s'il s'agit d'un premier séjour ou s'il a déjà fréquenté les Parcs. A-t-il des besoins spécifiques ? (Situation de handicap, femme enceintes, allergies, etc.)

Calculez le budget prévisionnel de ses vacances. Demandez-lui combien de personnes se rendront à Disneyland® Paris (adultes, enfants). L'âge des enfants vous permettra d'établir plus facilement une estimation car il détermine souvent la validité d'une offre.

ETAPE 2 : Connaître ses classiques

Il y a tant à voir et à faire à Disneyland® Paris :

Parcs étonnants - le Parc Disneyland® et le Parc Walt Disney Studios®

Plus de 50 attractions, des parades et des spectacles réputés dans le monde entier

50 restaurants pour tous les goûts et toutes les bourses

7 Hôtels Disney® dans le Resort et 7 Hôtels Conseillés et Associés tout près Disney® Village, pour la détente et le shopping

Une fabuleuse aire de shopping située à proximité, à La Vallée Village Outlet Shopping (à 5 minutes en voiture ou une station de RER)

Des événements saisonniers toute l'année, notamment pour Halloween et Noël

ETAPE 3 : Choisir le bon hôtel

Aidez votre client à choisir l'hôtel qui lui convient, dans le Resort ou à proximité. Séjourner dans un Hôtel Disney ou à l'Hôtel l'Elysée Val d'Europe permet de profiter des Parcs situés tout à côté, mais aussi d'un grand nombre d'avantages :

Les Heures de Magie en plus : un accès privilégié à certaines attractions des Parcs Disneyland® et Parc Walt Disney Studios® jusqu'à deux heures avant l'horaire habituel d'ouverture (sur présentation d'un billet d'entrée)

Les Rencontres avec des Personnages Disney

Le service de navettes* entre les hôtels et les Parcs Disney et Disney® Village

Les Formules demi-pension : réglez vos coupons-repas avant le début du séjour et utilisez-les dans certains restaurants des Hôtels Disney, des Parcs Disney et de Disney® Village. Si votre client a un besoin spécifique ou est en situation de handicap, aider votre client en fonction de ses besoins et des services proposés de l'hôtel (voir [fiche Description des chambres](#))

KIT mallette :

Dans une démarche visant à améliorer l'accueil de personnes handicapées à Disneyland Paris, chaque hôtel dispose désormais d'une mallette à disposition de nos Visiteurs sourds ou malentendants.

Cette mallette peut être proposée aux Visiteurs lors de leur enregistrement à leur arrivée à l'hôtel ou lors de leur réservation auprès de CRO. Il n'y a pour l'instant qu'une mallette par hôtel.

Des brochures seront bientôt disponibles, listant les produits proposés pour nos Visiteurs souffrant de différents handicaps. Il n'y a pour l'instant qu'une mallette par hôtel. Ce service est gratuit (dépôt de garantie de 150€ requis).

Contenu de la mallette :

Un réveil Digital (fonctionnant à pile 9v type LR22 fournie par DLRP ou secteur)

Un « *Module Flash* » (fonctionnant à pile 9v type LR22 fournie par DLRP)

Un câble de liaison réveil Digital - Lampe Flash

Un élément vibreur (fonctionnant à l'aide de 3 piles 1.5v type LR6 fournies par DLRP)

Un câble de liaison *Module Flash* - Élément vibreur

Un interrupteur de porte sans fil (bouton d'appel) muni d'adhésif double-face (fonctionnant à piles 1.5v type LR1, fournies par DLRP)

Un panneau pour poignée de porte.

Mode d'emploi en plusieurs langues pour les 3 éléments contenus dans la mallette : (Réveil digital – Module flash – Interrupteur de porte sans fil) (FR-GB-ALL-NL-ES-IT)

transformateurs à utiliser pour alimenter le réveil et le "module flash" si ce dernier ne dispose pas de piles.

NB : L'utilisation de piles réduit les risques de panne en cas de coupures électriques.

ETAPE 4 : Choisir le meilleur moyen de transport

Présentez à votre client les différents moyens de transport possibles : TGV, voiture, métro/RER, avion

Service Disney Express*: ce service comprend l'enregistrement et le transfert des bagages à l'hôtel.

Navette VEA * l'achat du billet d'avion en même temps que du forfait séjour donne droit à un service de navette gratuit entre l'aéroport et l'hôtel.

Les navettes VEA ne sont pas accessibles aux personnes en fauteuil roulant (marches pour accéder dans le bus, le fauteuil devant être placé en soute).

En revanche VEA peut réserver un véhicule adapté pouvant effectuer ce transfert, vous devrez contacter VEA 48h à l'avance pour faire la réservation par e-mail à l'adresse suivante : contact@vea.fr ou en contactant le service commercial par téléphone au 00 331 53 48 39 53 ou par fax au 00 33 1 53 48 39 34.

ETAPE 5 : Choisir quelques offres spéciales

Augmentez votre chiffre d'affaires sur chaque réservation en parlant à votre client des offres spéciales et de leurs avantages.

Formules demi-pension permettant d'économiser jusqu'à 15 % sur le prix des repas tels le dîner spectacle. La Légende de Buffalo Bill ou les repas avec Personnages Disney, etc.

ETAPE 6 : Soyez sûr de vous !

Votre client s'adresse à vous, professionnel du tourisme, pour l'aider à planifier ses vacances de rêve.

Une bonne connaissance des conditions générales de vente exposées dans la brochure vous donnera confiance et contribuera à le rassurer.