

---

## **ANNEXE 3.**

### **Axe 1 : Marketing du territoire**

#### **POHB.1 : Savoir vendre son territoire pour augmenter son chiffre d'affaires**

##### **1. Les objectifs de la formation :**

Permettre de revenir sur les fondamentaux du marketing d'accueil et de la démarche commerciale à développer pour une entreprise touristique.

Le travail mené a pour but de construire l'argumentaire commercial touristique du territoire et d'apporter ainsi une réponse adaptée en fonction du profil des clientèles, des conditions climatiques, de la période de séjour dans l'année... Tout ce travail sera mené en s'appuyant sur l'étude de positionnement marketing du territoire définie en 2010-2011.

##### **2. La méthode pédagogique à mettre en œuvre :**

Il s'agit d'une formation action. Chaque participant devra pouvoir mettre en œuvre tout ou partie des recommandations apportées par le formateur pendant la formation.

##### **3. Les résultats attendus / finalités de la formation :**

L'enjeu lors de cette formation est d'apporter une réponse très concrète à la question : « comment en tant qu'acteur touristique, j'incite mes clientèles à consommer mon territoire pour les fidéliser et accroître mon chiffre d'affaires ? »

Outre le travail lié à la connaissance de son territoire, l'enjeu sera également de repérer là où trouver une information touristique de qualité et facilement communicable (l'office de tourisme, relais d'information privilégié).

##### **4. Evaluation et outil proposé :**

Il est proposé que chaque journée de formation se termine par une synthèse des points clés à retenir. Une fiche répertoriant l'ensemble des éléments fondamentaux pourra être élaborée et transmise aux participants.

Une évaluation à chaud du formateur devra être réalisée auprès des participants et transmise ensuite au référent local du PLFI.

Une évaluation à froid, sous forme de questionnaire en ligne, sera envoyée par la MOPA aux participants après la fin du module de formation. Pour se faire une copie des feuilles de présence mentionnant les mails des participants sera envoyée par l'organisme de formation à la MOPA.

##### **5. Durée :**

Durée : 3 jours par groupe

## **6. Effectif prévisionnel – nombre de groupes à constituer :**

2 groupes / 20 personnes par groupe

## **7. Public**

Toute structure touristique du territoire

## **8. Période privilégiée :**

Le territoire d'Oloron Haut Béarn est un territoire à double saisonnalité. La période à privilégier est donc : avril – mai - juin

## **9. Lieu(x) :**

La formation se déroulera sur le territoire du Pays avec possibilité d'être accueilli sur un site ou chez un prestataire touristique.

## **10. Contenu de la réponse attendue :**

Le prestataire devra fournir les éléments suivants :

- ses références en particulier dans le domaine du tourisme
- ses compétences internes et externes
- le contenu, les outils pédagogiques et les moyens mis en œuvre pour cette formation
- la méthodologie et le phasage envisagés pour cette formation
- la méthode d'évaluation de la mission
- le coût global
- les dates des journées de formation à proposer

Le prestataire pourra indiquer les formations qu'il a mises en œuvre ayant une finalité similaire ou proche de celle-ci.

**Les éléments indiqués sur le contenu, la durée et l'évaluation de la formation ne sont pas figés.**