



Cahier des charges

Action de formation professionnelle

CODE ACTION : FIR18

Intitulé de l'action : Développer mon activité commerciale sur le marché du tourisme de nature

Important :

Chaque formation sera introduite, à distance, par le commanditaire (MOPA, CRT Limousin, FROTSI Poitou-Charentes).

Condition préalable :

Tout organisme formulant une réponse à ce cahier des charges est un organisme de formation pouvant justifier d'un numéro d'agrément obtenu auprès des services de l'Etat-DIRECCTE.

Contexte de l'action :

La Grande Région présentera une plus grande diversité naturelle demain. L'offre de nature est une des voies à ne pas négliger pour dégager des ressources économiques. A travers le développement du tourisme de nature et de ses marchés, c'est aussi peut-être l'occasion de faire cohabiter attractivité touristique, gestion du patrimoine et des écosystèmes naturels.

Public concerné :

Salariés de la branche tourisme (OT, CDT/ADT, CRT) et personnels tourisme de collectivités de la Grande Région en charge de la commercialisation dans sa structure.

Pré-requis nécessaires :

Avoir identifié l'opportunité de travailler ce marché
Cf public concerné.

A l'issue de l'action, le participant sera en capacité de :

- Parfaire sa stratégie sur le marché du tourisme de nature et trouver des marges de progression par l'innovation
- Optimiser les retombées économiques du marché « tourisme de nature »
- Aider les acteurs touristiques à inventer, structurer et qualifier leurs offres de prestations de tourisme de nature (du sens pour les habitants, les acteurs locaux, les visiteurs)
- Contribuer à la politique globale envers ce marché et faire le lien entre les prestataires et le territoire
- Remettre à plat le produit : de l'argumentaire jusqu'au packaging,
- Établir le plan d'action commercial et indicateurs de suivi.

Méthodes pédagogiques :

Il est conseillé à l'organisme d'alterner les séquences de travail, de varier entre les temps d'apprentissages théoriques et les mises en pratique.

L'organisme devra s'assurer de la bonne compréhension du groupe et de l'adhésion du groupe au déroulé proposé.

Il est vivement recommandé de présenter les techniques d'animation et de les décrire dans la proposition écrite en mentionnant leur objectif pédagogique.

Matériel pédagogique :

L'organisme précisera dans sa réponse le matériel pédagogique dont il disposera ou dont il souhaiterait disposer pour réaliser l'action.

Evaluation et suivi :

Il est proposé que chaque journée 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 (sous-traitant) sera réalisée auprès des participants.

Une attestation de fin de formation sera remise par le formateur (sous-traitant) à chaque participant.

Une évaluation à froid, sous forme de questionnaire en ligne, sera envoyée par le commanditaire (MOPA, CRT Limousin, FROTSI Poitou-Charentes) aux participants à la fin du module de formation.

Un SAV des actions post-formation à 6 mois du formateur (sous-traitant) sera réalisé auprès des participants afin d'évaluer la réalisation des actions et leurs pertinences.

Durée de l'action par groupe :

2 journées

Période privilégiée :

Sera fixée entre l'organisme de formation et le commanditaire

Nombre de groupe à constituer :

2 groupes sont à prévoir sur la Grande Région

Nombre de participant prévisionnel par groupe :

- 5 participants minimum
- 16 participants maximum

Lieu(x) :

Sera fixé entre l'organisme de formation et le commanditaire

Contenu de la réponse attendue :

Chaque projet de candidature sera envoyé sous la forme d'une note méthodologique prenant en compte les critères suivants :

- Garanties et capacités techniques, financières et professionnelles : numéro d'enregistrement en tant qu'organisme de formation, assurance professionnelle
- Si votre organisme est assujéti ou non à TVA
- Rappels du contexte et des objectifs de la formation
- Détails des modules et leurs objectifs pédagogiques
- Méthodes pédagogiques et moyens matériels envisagés
- Mises à disposition de supports
- Présentation du ou des intervenants (compétences et CV)
- Références et actions déjà mises en oeuvre ayant une finalité similaire à celle présentée ci-dessus
- Le coût global net de taxes/TTC
- Moyens d'évaluation (capacités acquises et niveau de satisfaction des stagiaires)
- SAV à 6 mois.