



## **Cahier des charges**

### **Action de formation professionnelle**

**CODE ACTION : FIR50**

**Intitulé de l'action : Conseil éclairé : du conseil à la vente**

**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 :**

Pour les offices de tourisme qui commercialisent, l'argumentaire de vente déployé par les conseillers et conseillères en séjour est un atout majeur pour pouvoir augmenter la part de recettes et donc l'autofinancement de sa structure. Produits de séjour, produits de boutique, visites guidées, les produits peuvent être nombreux. Comment, en tant que personnel d'accueil, concrétiser davantage d'actes de ventes ? Comment l'inclure dans son acte de renseignement, son conseil éclairé ?

**Public concerné :**

Conseillers et conseillères en séjour d'offices de tourisme de la Grande Région qui commercialisent (produits de séjours, produits boutique, visites guidées...)

**Pré-requis nécessaires :**

Commercialiser des produits existants.  
Cf public concerné.

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

- Maîtriser son argumentaire de ventes produits

- Adapter son discours par rapport au public accueilli
- Etre à l'aise avec la notion de conseil éclairé qui peut se finaliser par de la vente
- Se donner des objectifs et le partager à son équipe..

**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 :**

4 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.