



FIR (Formation d'Intérêt Régional)

« Commercialiser en tant qu'office de tourisme, élaborer sa stratégie »

APPEL D'OFFRE OUVERT

CODE ACTION : FIR N°6

Constat :

En Aquitaine, 51 offices de tourisme sur 177 sont immatriculés au registre national des opérateurs de voyage (cf. radioscopie du réseau aquitain 2012).

L'activité commercialisation tend à se développer dans le réseau des offices de tourisme. L'enjeu premier est de comprendre les éléments à considérer pour bâtir sa stratégie de commercialisation en tant que structure institutionnelle du tourisme.

En effet, le lancement d'une activité commercialisation pour un institutionnel peut avoir plusieurs objectifs, en fonction de son territoire :

- lui permettre d'augmenter sa part d'autofinancement
- contribuer à développer les recettes touristiques pour les acteurs économiques du territoire
- communiquer sur une gamme d'offre touristique particulière

Finalités de la formation :

Permettre aux personnes formées d'élaborer/de parfaire leur stratégie de commercialisation.

Objectifs :

- Comprendre les bases de la commercialisation et son cadre juridique (les aspects juridiques seront évoqués spécifiquement lors d'une autre formation de 2 jours programmée par la MOPA en 2014)
- Définir sa stratégie en fonction de la situation de son territoire et du positionnement marketing de celui-ci
- Elaborer un produit
- Réaliser l'argumentaire jusqu'au packaging
- Construire son plan d'action commercial
- Elaborer des indicateurs de suivi

Contenu :

- L'intérêt de commercialiser en tant qu'office de tourisme en 2014
- Les éléments à appréhender pour définir une stratégie de commercialisation
- Les étapes dans la construction d'un produit en B to B et en B to C
- Les étapes dans la construction d'un plan commercial
- Les indicateurs de suivi pour optimiser le pilotage financier de l'activité

Public concerné :

Offices de tourisme souhaitant repenser ou se lancer dans une activité commercialisation



Durée de la formation par groupe :

2 à 4 jours

Nombre de groupe :

1 groupe

Période de formation :

Janvier à décembre 2014

Méthode pédagogique :

Apports théoriques et pratiques pendant la formation. Des cas concrets d'offices de tourisme pourront venir alimenter le contenu proposé.