

Contenu des cahiers des charges 2016

AVANT PROPOS. [TÉLÉCHARGER L'AVANT PROPOS](#)

Commanditaires :

Les commanditaires de cet appel à candidature sont : **la MOPA, le CRT Limousin et la FROTSI Poitou-Charentes**. Une convention de partenariat entre ces trois structures prévoit l'élaboration d'un programme de professionnalisation à l'échelle de la Grande Région pour 2016 pour les acteurs salariés de la Branche Tourisme.

Les partenaires financeurs de cet appel à candidature sont AGEFOS-PME (délégations Aquitaine, Limousin, Poitou-Charentes), l'OPCA de la Branche Tourisme, et les Conseils Régionaux (Aquitaine, Limousin, Poitou-Charentes).

Contexte de ce projet à l'échelle Grande Région :

Cet appel à candidature est le fruit d'un travail mené, depuis le printemps 2015, avec les acteurs de la Branche Tourisme dans le cadre d'une Commission Professionnalisation Grande Région composée spécifiquement pour l'occasion. Cette Commission se compose de représentants d'offices de tourisme, CDT/ADT, et CRT d'Aquitaine, du Limousin et de Poitou-Charentes. Les partenaires financeurs sont associés également à ces travaux.

Huit grands défis ont ainsi été identifiés par la Commission :

- Accueil
- Marketing, numérique et gestion de la relation client
- Autofinancement
- Management et ressources humaines
- Partenaires (élus, prestataires, habitants)
- Démarches de progrès
- Travailler ensemble
- Droit et fonction supports.

En réponse à ces défis, plusieurs types d'actions de professionnalisation ont ainsi été imaginés (rencontres du réseau, formations, parcours qualifiants, clubs, groupes de travail, webséminaires...)

Cet appel à candidature concerne uniquement les actions de formation (FIR – Formations d'Intérêt Régional). Parmi celles-ci, quelques actions seront planifiées sur l'exercice 2017 mais la majorité d'entre elles seront prévues sur 2016.

Parmi les nouveautés prévues pour 2016, un parcours 'Manager' sera envisagé. L'idée est simple : proposer aux managers sur une durée de 2 à 3 ans de suivre à minima 8 modules de formation et ainsi être labellisé « SuperMan...ager / SuperWoman...ager' après une évaluation assurée par les commanditaires.

Il est rappelé dans les cahiers des charges des modules concernés le lien avec le parcours 'SuperMan/SuperWoman'.

Organismes de formation, avant de vous lancer, voici les 10 points clés à connaître :

- **Condition préalable** : seuls les organismes de formation, ayant un numéro d'agrément obtenu auprès des services de l'Etat-DIRECCTE, peuvent se positionner.
- **Portage financier** : la MOPA assurera le portage financier de l'ensemble du programme et traitera avec les partenaires financeurs. Les organismes de formation retenus seront donc des sous-traitants de la MOPA. La MOPA rétribuera chaque organisme par rapport au devis établi dans le cadre de cette consultation.
Seule l'action FQ1 ?TOEIC? se fera différemment puisque l'organisme de formation traitera en direct avec les délégations AGEFOS-PME d'un point de vue administratif et financier.
- **Cahiers des charges** : toutes les thématiques de formation font l'objet d'un cahier des charges distinct et d'un appel à candidature différencié.
- **Codification** : les organismes préciseront lisiblement dans leur(s) réponse(s) le ou les code(s) d'action auquel/auxquels ils postulent (ex : FIR17?) et pour chaque action une réponse et un coût spécifique devra être établi.
- **Coût** : en ce qui concerne le coût de l'action de formation, l'organisme devra faire apparaître dans chacune de ses propositions uniquement le coût global intégrant le coût pédagogique et les éventuels frais annexes (restauration, hébergement') Le coût global mentionné fera apparaître un prix HT ou net de taxes et mentionnera le montant TVA si l'organisme y est soumis. Il n'excédera pas 25 000 ? et ne fera l'objet d'aucune négociation. Toute proposition reçue sera ferme et définitive.
- **Contenu de la réponse** : 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 assujetti ou non à TVA

Rappels du contexte et des objectifs de la formation

Détails des modules et leurs objectifs pédagogiques par demi-journée

Méthodes pédagogiques et moyens matériels envisagés par demi-journée

Mises à disposition de supports

Présentation du ou des intervenants (compétences et CV)

Références et actions déjà mises en ?uvre ayant une finalité similaire à celle présentée ci-dessus

Le coût global net de taxes/TTC (le coût présenté sera le même quelque soit le lieu de formation)

Moyens d'évaluation (capacités acquises et niveau de satisfaction des stagiaires)

SAV à 6 mois

Proposition de dates.

Les commanditaires se réservent le droit de ne pas donner suite à une proposition formulée par un organisme de formation qui n'aurait pas respecté toutes les conditions mentionnées ci-dessus.

- **Envoi de la réponse** : chaque réponse sera adressée par mail aux deux adresses suivantes **avant le 27 novembre 2015 à 9h00** : fabien.raimbaud@aquitaine-mopa.fr ; fguitard@tourisme-limousin.fr. Au delà, toute proposition sera écartée.
- **Critères de sélection** : chaque proposition d'organisme de formation sera étudiée suivant une grille de critères pré-définis :Prise en compte de l'aspect territorial Grande Région (15%)

Observations sur le contenu technique (20%)

Méthodes pédagogiques (20%)

Qualité des supports destinés à la formation (15%)

Expériences dans le secteur du tourisme (10%)

Coût (20%)

Les candidatures seront étudiées par les commanditaires avec avis des membres de la commission professionnalisation Grande Région et partenaires financeurs.

- **Lieu(x) et date(s)** : les lieux et les dates seront fixés entre le 30 novembre et le 4 décembre 2015 entre les commanditaires et les organismes de formation.
- **Calendrier** :
27 novembre 2015 à 9h00 : clôture de la consultation
Entre le 30 novembre et le 4 décembre 2015 : choix des propositions par les commanditaires avec avis pour consultation des membres de la commission professionnalisation Grande Région et partenaires financeurs. Choix des dates entre les commanditaires et les organismes de formation retenus
9 décembre 2015 : communication et diffusion du programme de professionnalisation 2016 de la Grande Région aux acteurs de la Branche Tourisme. [TÉLÉCHARGER L'AVANT PROPOS](#)

CONTENU DES CAHIERS DES CHARGES.

Ci-dessous figurent l'ensemble des cahiers des charges soumis à consultation. Il vous suffira de les télécharger un par un selon vos thématiques de prédilection.

[FQ1 TOEIC Test of English for International Communication](#)
[FIR05 Web social _ définir sa stratégie \(niveau 1\)](#)
[FIR06 Web social _ affiner sa stratégie \(niveau 2\)](#)
[FIR07 Webmarketing _ définir sa stratégie \(niveau 1\)](#)
[FIR08 Webmarketing _ affiner sa stratégie \(niveau 2\)](#)
[FIR09 Post-Reporter de territoire _ Maîtriser les techniques d'interviews et réaliser des portraits](#)
[FIR10 Post-Reporter de territoire _ Enrichir ses productions par le son](#)
[FIR11 Accompagnement des prestataires _ Commercialiser en ligne](#)
[FIR12 L'Animation Numérique de Territoire](#)
[FIR13 Reporter de Territoire](#)
[FIR14 Management Numérique de Destination](#)
[FIR15 Commercialisation _ Vendre des produits touristiques \(Règles commerciales et juridiques\)](#)
[FIR16 Commercialisation _ Optimiser ma technique de commercialisation des produits de séjour](#)
[FIR17 Commercialisation _ Développer mon activité commerciale sur le marché du tourisme d'affaire](#)
[FIR18 Commercialisation _ Développer mon activité commerciale sur le marché du tourisme de nature](#)
[FIR19 Commercialisation _ Développer mon activité commerciale sur le marché des séniors](#)
[FIR20 Commercialisation _ Développer mon activité commerciale sur le marché des scolaires](#)
[FIR21 Commercialisation _ Développer mon activité commerciale sur le marché des familles](#)
[FIR25 Visites _ Ré-enchanter ses visites guidées](#)
[FIR27 Convention collective, obligations règlementaires et contrats de travail](#)
[FIR28 Management par la qualité et le développement durable](#)
[FIR29 Indicateurs _ mesurer et impliquer son équipe](#)
[FIR30 Leadership et dynamique d'équipe](#)
[FIR31 L'entreprise libérée](#)
[FIR32 Durable _ Animer une démarche de tourisme durable au sein de son territoire](#)
[FIR33 Accessibilité _ Animer une démarche de tourisme accessible au sein de son territoire](#)
[FIR34 Projet touristique _ Animer son projet de développement touristique local](#)
[FIR36 Metteur en scène de territoire _ Travailler et communiquer avec ses prestataires](#)
[FIR37 Metteur en scène de territoire _ Travailler et communiquer avec ses élus](#)
[FIR38 Relations presse _ Etablir sa stratégie presse \(niveau 1\)](#)
[FIR39 Relations presse _ Entretenir efficacement ses relations presse \(niveau 2\)](#)
[FIR40 Accessibilité _ Accueillir, informer et orienter les personnes en situation de handicap](#)
[FIR42 Être habilité au classement des meublés](#)
[FIR43 Travailler en mode projet avec ses acteurs _ partenaires et faire preuve de créativité](#)
[FIR47 Fiscalité EPIC \(niveau avancé\)](#)
[FIR48 Pilotage financier d'un EPIC, d'une régie](#)
[FIR49 Pilotage financier d'une association](#)
[FIR50 Conseil éclairé _ du conseil à la vente](#)

Pour tout complément d'informations, n'hésitez pas à contacter :

Fabien Raimbaud (MOPA, fabien.raimbaud@aquitaine-mopa.fr)

Florent Guitard (CRT Limousin fguitard@tourisme-limousin.fr).