



## **Cahier des charges**

### **Action de formation professionnelle**

**CODE ACTION : FIR16**

**Intitulé de l'action : Commercialisation : Optimiser ma technique de commercialisation des produits de séjour**

**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 :**

De plus en plus d'offices de tourisme sont immatriculés au registre national des opérateurs de voyage, toutefois la technique de commercialisation est un véritable métier.

Par l'appui de méthodes et de techniques, cette formation revête trois objectifs majeurs : augmenter ses recettes propres liées à son activité de commercialisation, contribuer au développement des recettes des acteurs économiques de son territoire, se positionner et communiquer sur une gamme d'offres touristiques sur les marchés loisirs et affaires.

**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 :**

Cf public concerné.

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

- Parfaire sa stratégie de commercialisation et trouver des marges de progression
- Innover dans la commercialisation de forfaits et séjours en lien avec l'évolution de la demande
- Remettre à plat le positionnement marketing
- Remettre à plat le produit : de l'argumentaire jusqu'au packaging,
- Etablir le plan d'action commercial et indicateurs de suivi.

**Méthodes pédagogiques :**

Il est conseillé à l'organisme d'alterner les séquences de travail, 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 la 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.