



CONTEXTE

La visite guidée est une vraie plus-value apportée par les destinations, et cette activité est souvent gérée par les offices de tourisme. Mais, attention à ne pas s'endormir sur des formats de visite vieillissants ! La visite guidée doit être une expérience pour le client. Il faut donc ré-inventer de nouveaux formats adaptés à sa clientèle, de la visite théâtralisée à la visite thématique. Après une journée technique sur ce sujet en 2015 et le succès des formations proposées en 2016 nous avons décidé de reconduire cette formation. Elle vous apportera la méthode pour construire des visites différenciantes, les tester, et ainsi accroître votre offre produits. La formation s'appuie sur de nombreux exemples réussis.



PUBLIC & PRÉ-REQUIS

Conseillers en séjours, guides conférenciers assurant de façon permanente ou partielle des visites guidées.



DATES & LIEUX

• Session 1 : 13 et 14 février 2017, à Salle de réunion de l'Office de tourisme de Bordeaux Métropole. Entrée : 42 allée d'Orléans à Bordeaux (1ère étage). Attention : Cela ne sert à rien de passer par l'accueil de l'office. Il faut utiliser l'interphone : salle de réunion.

[Plan d'accès](#)

• Session 2 : 06 et 07 novembre 2017 – Limoges, au CRT Nouvelle-Aquitaine, 30 cours Gay Lussac, 87003 Limoges.

[Plan d'accès](#)



HORAIRES

09h15-09h45 : accueil café viennoiseries

09h45-12h45 : formation

12h45-14h00 : pause déjeuner

14h00-18h00 : formation.



INTERVENANT

Thomas VOLATIER, ENTREE DES ARTISTES. thomvolatier@wanadoo.fr Comédien professionnel – Guide professionnel



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Utiliser les techniques de communication verbale et non-verbale appropriées pour convaincre ses auditeurs
- Gagner en aisance et faire face aux situations, sans se laisser déstabiliser
- Savoir faire passer une idée, un concept de communication, un projet, un plan d'actions
- ou une politique culturelle
- Gagner en confiance pour créer une dynamique autour de soi
- Maîtriser les situations orales : faces à faces, présentations en plénière
- Ouvrir un champ de vision nouveau mais bien réel
- Susciter l'envie, l'ouverture et le plaisir de la visite.



PROGRAMME

- Acte 1 : Guide et/ou médiateur culturel ?
- 1. Les facteurs physiques à maîtriser pour mieux s'exprimer en public.
- 2. Mettre en scène les équipes des sites participants : se mettre en vie pour mettre en vie le site concerné.
- Acte 2 : La visite guidée et les publics
- 1. Apprendre à raconter une histoire, à soulever une émotion.
- 2. Un site, une histoire : Michel Bouquet nous a dit : « Faire du théâtre, c'est faire en sorte que le public ne vienne pas vous regarder jouer mais vienne jouer avec vous". Telle est l'ambition d'une visite guidée véritable... Les participants se mettent en scène et se frottent à l'improvisation.
- 3. Réussir sa visite guidée



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Mises en situation continues, exercices d'improvisation, simulations de visites.



MATÉRIEL NÉCESSAIRE

- De l'imaginaire et de l'audace !



ÉVALUATION DE LA FORMATION

- Questionnaire préalable
- Questionnaire de satisfaction post-formation
- Suivi Après Vente à 6 mois.