



## 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 mais dans le cadre d'un projet de mobilité européenne des salariés.



## PUBLIC & PRÉ-REQUIS

Conseillers en séjours, guides conférenciers assurant de façon permanente ou partielle des visites guidées. Avoir participé à une des trois sessions sur le guidage en 2016



## DATES & LIEUX

- Session écossaise : du 28 mars au 1<sup>er</sup> avril 2017 à Edimbourg



## PROGRAMME DE LA MOBILITE

### Mercredi 29 mars :

- 9h-10h30 : rencontre tous ensemble avec le formateur
- 11h-13h : rencontre avec les acteurs bénévoles de Lauriston Castel
- 14h30-17h30 : travail tous ensemble avec le formateur

### Jeudi 30 mars :

- 9h : départ pour l'aventure « whisky experience »
- 17h : Real Mary King's Close
- 13h30 -16h30 : travail tous ensemble avec le formateur

### Vendredi 31 mars :

- 9h - 12h : travail tous ensemble avec le formateur
- 12h-14h : départ pour les souterrains de la ville avec Mercat Tours.



## INTERVENANT

Thomas VOLATIER, ENTREE DES ARTISTES. [thomvolatier@wanadoo.fr](mailto: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.



## 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.