



VOS RENCONTRES ANNUELLES DU TOURISME

LES 10 CLÉS POUR RÉUSSIR VOS RENCONTRES

**QU'EST-CE QU'UNE
RENCONTRE ?**

**C'EST UN
ÉVÉNEMENT !**



QU'EST-CE QU'UNE RENCONTRE ?

En définition (source Larousse), **rencontrer** c'est (adapté au langage touristique) :

- Croiser quelqu'un sur son chemin, se trouver en sa présence sans l'avoir voulu (tiens j'ai vu untel aux RT).
- Faire la connaissance de quelqu'un, entrer en relation avec lui (*On a rencontré des gens intéressants aux RT*).
- Avoir une entrevue, un entretien avec quelqu'un (*on devait rencontrer la direction d'OTF*).
- Affronter un adversaire, un concurrent (on a pu confronter nos idées, nos stratégies).
- Trouver quelque chose au cours d'une action (c'était génial, on est reparti avec plein d'idées des RT).
- Heurter violemment quelque chose (on a été confronté à la réalité des faits exposés / ndlr budget).
- Se trouver impliqué dans un événement (*on a eu l'occasion d'être partie prenante, d'être écoutés*).
- Susciter telle réaction, tel sentiment dans un public (on a fait passer un message important).

En géométrie, avoir une intersection non vide :

- Ne pas laisser repartir les participants sans un apport quel qu'il soit...



**CLÉ N° 1
LE CONTENU**

DE QUOI VA-T-ON PARLER ?

BILAN ?

PROSPECTIVE ?

**CLÉ N° 11
LA PÉRIODE**



QUAND VA-T-ON LE FAIRE ?



**AVANT LA
SAISON ?**

**APRÈS LA
SAISON ?**

**CLÉ N° III
LE PLAN**



QUEL RYTHME VEUT-ON IMPOSER ?

½ JOURNÉE ?

JOURNÉE ?

NOCTURNE ?

**CLÉ N° IV
LES INTERVENANTS**



QUI VEUT-ON VOIR TÉMOIGNER ?

PRESTATAIRES ?

ÉLUS ?

TECHNICIENS ?

**CLÉ N°V
LA COMMUNICATION**



COMMENT VEUT-ON COMMUNIQUER ?

Je viens de me rendre compte que je suis complètement accro à mon ordinateur.



INTERNE ?

Grâce à une mouche qui s'est posée sur mon écran...



EXTERNE ?

... quand j'ai essayé de l'enlever en cliquant dessus avec la souris.



MIXTE ?

CLÉ N°VI = LES ÉCHANGES

Entre nous
c'est aussi
une question
de valeurs



LE PARTAGE



TÉMOIGNAGES

CONFRONTATION

EXPERTISE

CLÉ N°VII = L'OUVERTURE



**LE REGARD
EXTÉRIEUR**



ENTREPRISES

HABITANTS

CLIENTS

CLÉ N° VIII = LA RESTITUTION



**QUE VA-T-ON
EN RETIRER ?**



COMPRENDRE

DÉCOUVRIR

APPRENDRE

CLÉ N° IV = LA SYNTHÈSE



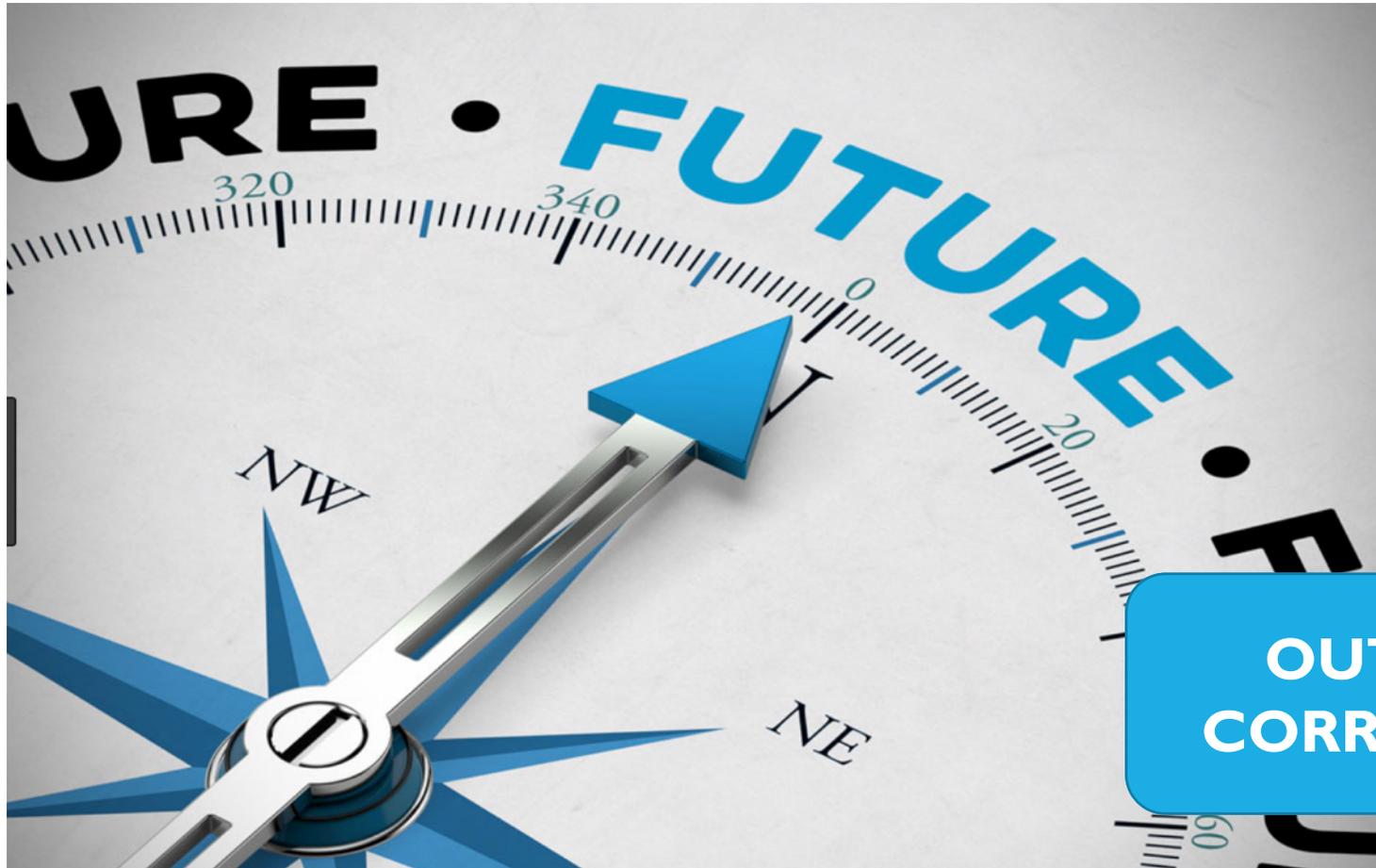
**QUE VA-T-IL
EN RESTER ?**



**RESTITUTION
COURTE**

**OUTIL DE
CORRECTION**

**PISTES POUR
DEMAIN**



CLÉ N°V = L'ÉVOLUTION



**L'INSCRIRE DANS
LA DURÉE**



1 RDV ANNUEL

**UN
RÉCAPITULATIF
ANNUEL**

**UN FIL
CONDUCTEUR**

IN FINE



**Réussir ses
Rencontres, c'est
d'abord s'assurer
que l'on possède
bien toutes les clés
avant de vouloir
ouvrir plusieurs
portes ...**

LA SYNTHÈSE EN 10 POINTS

LE CONTENU

LE PLANNING

**LES
INTERVENANTS**

**LES TEMPS
D'ÉCHANGES**

L'OUVERTURE

LA PÉRIODE

LA COM'

LA RESTITUTION

LA SYNTHÈSE

LA PROSPECTIVE



NE PAS OUBLIER L'ESSENTIEL...

DONNER DU SENS

IMPLIQUER LES ÉQUIPES

PRÉPARER EN AMONT

INNOVER SANS CESSE

DONNER ENVIE

MISER SUR LA QUALITÉ