

### Votre contact pédagogique

FRIZON Laure  
laure.frizon@monatourisme.fr

### Votre contact administratif

GARNIER Marie  
Marie.garnier@monatourisme.fr

Si vous êtes une personne en situation d'handicap, vous pouvez vous adresser par mail à Camille Averty [camille.averty@monatourisme.fr](mailto:camille.averty@monatourisme.fr) ou par téléphone au 06 17 23 31 44. Nous aménagerons au mieux la formation.

LIEU : BEGLES (NON PMR)

### DATE (S) :

03/02/2022	7:00	9:45	18:00	CO-MEETING BEGLES
04/02/2022	7:00	9:45	18:00	CO-MEETING BEGLES

DURÉE : 2,00 jour(s), 14:00 heures

EFFECTIF : De 6 à 12 participants

PUBLIC : Manager, Chargé.e d'accompagnement des prestataires

PREREQUIS : Être en charge de l'animation des prestataires

### FORMATEUR(S)/ TRICE(S) :

Jérôme FORGET



**Ressortissants AFDAS : 300 €/jour - Agents de la fonction publique territoriale et directeur d'EPIC : 150€/jour**

## CONTEXTE

La crise sanitaire que nous subissons depuis de nombreux mois a démontré que les organismes de gestion de la destination (OGD) évoluent dans un contexte mouvant.

Face à cela, leur mission dite de service public ainsi que de coordination des acteurs locaux sont incertaines.

Cette formation a pour vocation à permettre aux OGD de soutenir et orienter leurs partenaires lors d'épisodes extraordinaires provoquant des difficultés au maintien de leur activité économique.

## OBJECTIFS

Objectif professionnel :

A l'issue de la formation, le stagiaire sera en capacité de comprendre les enjeux des entreprises touristiques en période de crise et de les orienter au mieux pendant cette période et pour leur reprise d'activité.

Objectifs pédagogiques de la formation :

- Identifier les problématiques spécifiques à chaque secteur d'activité touristique
- Traduire ces problématiques en besoin d'accompagnement
- Construire une stratégie de reprise

## PROGRAMME

### 1. Tendances observées du terrain par Guest & Strategy en période de crise « Covid »

- Le constat d'une série d'évolution
- Retour sur une frise chronologique

### 2. Mieux comprendre ses prestataires en période de crise

- Les personae

### 3. Imaginer une méthode à succès pour appréhender et réagir face à une crise

- Sécuriser et adapter ses piliers fondateurs : financier, RH, GRC, marketing

### 4. Maîtriser son temps en période de crise

- Le paradoxe : « on n'a jamais eu autant de temps mais on ne sait pas quoi en faire ou on ne l'utilise pas à bon escient »
- Le rétro-planning
- Matrice d'Eisenhower
- La semaine type

### 5. Définir le contexte propre à chaque prestataire

- Présentation et explication du modèle de « contextualisation » des socio- professionnels
- Définition du contexte à l'échelle collective du groupe dirigée par le formateur

### 6 Analyser les résultats financiers 2020 d'une entreprise touristique

- Présentation et échanges autour d'un compte d'exploitation d'un porteur de projet accompagné par Guest & Strategy
- Identification des ressources et des charges les plus influencées par la crise

### 7. Identifier les leviers d'actions du prestataire pour rebondir

- Quelles priorités pour le prestataire à :
  1. Court terme
  2. Moyen terme
  3. Long terme

### 8. Identifier les leviers d'actions de l'office de tourisme pour accompagner ses prestataires

- Présentation et analyse d'actions menées par les offices de tourisme durant la crise sanitaire
- Quelles compétences dans les offices de tourisme ?

### 9. Construire une stratégie partagée de reprise dans le temps

- Présentation d'une stratégie de reprise effective en fonction de plusieurs scénarios

### 10. Définir un retro-planning des actions à entreprendre pour le prestataire et l'office de tourisme

- Présentation et échange d'un retro-planning créé sur Excel utilisé par Guest & Strategy dans ses missions d'accompagnement

Séance pratique à chaque séquence

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentation croisée, apports théoriques, questions/réponses, séance pratique en collectif et en individuel, analyse, échanges

## MODALITES D'ÉVALUATION

Questionnaire, cas pratique individuel