

Votre contact pédagogique

(Accompagnement du stagiaire)

AVERTY Camille
camille.averty@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 ou par téléphone au 06 17 23 31 44. Nous aménagerons au mieux la formation.

LIEU : EN LIGNE

DATE (S) :

25/04/2023	3:30	9:00	12:30	EN LIGNE
26/04/2023	3:30	9:00	12:30	EN LIGNE
02/05/2023	3:30	9:00	12:30	EN LIGNE
03/05/2023	3:30	9:00	12:30	EN LIGNE

DURÉE : 4,00 jour(s), 14:00 heures

EFFECTIF : De 6 à 12 participants

PUBLIC : Chargé.e de relation prestataires, Chargé.e de l'accompagnement des meublés de tourisme (agrée.e au classement ou non)

PREREQUIS : Aucun prérequis

POSITIONNEMENT DU STAGIAIRE : Questionnaire de pré-formation individuel envoyé en amont de la formation

FORMATEUR(S)/ TRICE(S) :

Charlotte GENET



- Structures de Nouvelle-Aquitaine éligibles à un financement OPCO : 300€/jour/personne
- Structures de Nouvelle-Aquitaine inéligible à un financement OPCO : (Agents de la fonction publique territoriale et directeur d'EPIC) : 150€/jour/personne
- Structures hors Nouvelle-Aquitaine : 325€/jour/personne

Nb : en cas de formation distancielle, les séquences se cumulent pour former 1, 2 (ou plus) journées de formations. Le coût est à la journée.
Ex : 2 demi-journées = 1 journée (7h) / 7 séquences de 2h = 2 journées

CONTEXTE

Parmi les nombreux services déployés par les Offices de tourisme, l'accompagnement des propriétaires de meublés de tourisme demande une expertise très variée : classement, taxe de séjour, fiscalité, prise de photos, politique tarifaire... Il n'est pas toujours évident de faire savoir aux propriétaires de sa destination qu'ils peuvent s'orienter vers leur Office de tourisme pour solliciter leur compétence à ce sujet : faire et faire-savoir sont deux choses différentes.

Nouvelle formation

OBJECTIFS

Objectif professionnel

A l'issue de la formation, le/la stagiaire maîtrisera le faire savoir autour des services de l'Office de tourisme à destination des propriétaires de meublés de tourisme

Objectifs pédagogiques

- Identifier et classer les propriétaires de meublés de tourisme en fonction de leurs profils et leurs attentes
- Concevoir un argumentaire persuasif en partant de leurs besoins
- Choisir les techniques et canaux de commercialisation pertinents pour valoriser son offre

PROGRAMME

Identifier ses meublés de tourisme

- Les différentes typologies de meublés de tourisme
- Savoir segmenter les profils des propriétaires de meublés
- Comprendre leurs attentes en fonction des profils

Du besoin à l'argument

- État des lieux des services proposés par chaque structure
- Les différents types d'argumentaire
- Partir du besoin pour créer un argumentaire

État des lieux des canaux de communication

- Les outils
- Les moyens de communication

Faire des choix adaptés

- En fonction des canaux utilisés par mes meublés
- En fonction de l'objectif de l'offre de prestations créée

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Apports théoriques, exercices individuels, ateliers collectifs, exemples

MODALITES D'ÉVALUATION

Fiche de travail individuelle