

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 : DAX (PMR)

DATE (S) :

06/03/2023	7:00	9:45	18:00	ESPACE 95
07/03/2023	7:00	9:45	18:00	ESPACE 95

DURÉE : 2,00 jour(s), 14:00 heures

EFFECTIF : De 6 à 12 participants

PUBLIC : Chargé.e de commercialisation

PREREQUIS : Aucun prérequis

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

FORMATEUR(S)/ TRICE(S) :

KARINE ESTAUN



- 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

Depuis 2020 et le début de la crise sanitaire, de nombreux Français sont partis en courts séjours ou vacances en France.

On voit aujourd'hui que cette tendance perdure et permet aux destinations de toucher des clientèles sur toutes les périodes de vacances scolaires. Pourtant le tourisme international est reparti de plus belle.

Quelles offres touristiques mettre en avant pour pouvoir développer et faire perdurer une réelle stratégie de tourisme de proximité ? Comment sortir son épingle du jeu pour donner envie aux locaux et voisins proches de venir (re)découvrir leur chez eux ? Comment innover et être en phase avec leurs attentes ? Comment bâtir cette offre et la faire connaître ? Comment garder cette clientèle fidèle ?

Nouveau formateur, nouveau contenu

OBJECTIFS

Objectif professionnel

A l'issue de la formation, le/la stagiaire sera en capacité de développer une stratégie commerciale permettant de faire découvrir ou redécouvrir ce que le client de proximité n'a jamais soupçonné sur son territoire

Objectifs pédagogiques

- Définir le tourisme local et de proximité
- Définir votre gamme d'offres marketés
- Concevoir votre marketing-mix

PROGRAMME

Le périmètre du tourisme local et de proximité

- Savoir segmenter le marché et définir ainsi les différents types de clientèles
- Définir vos bassins de clientèles (local, proximité, régions)

Votre gamme d'offres avec 2 objectifs, innovation et différenciation

- Atelier d'innovation
- Tour d'horizon du marché français de produits et prestations innovantes
- Savoir mettre en exergue vos offres, vos marqueurs, vos spots, vos pépites, vos nouveautés et les rendre très attrayantes

La communication

- Quels canaux de communication utiliser afin de toucher ces segments ? Print ? Numérique ?
- Quelle stratégie mettre en place afin de rendre la relation locaux / office de tourisme habituelle, et créer des réflexes

La mise en marché de votre gamme d'offres

- De quels types de services les touristes locaux et de proximité pourraient-ils avoir besoin ?
- L'organisation de votre stratégie commerciale

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Apports théoriques, ateliers collectifs, brainstorming, exemples, travaux individuels

MODALITES D'ÉVALUATION

Travail individuel présenté et évalué