

Votre contact pédagogique

(Accompagnement du stagiaire)
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 ou par téléphone au 06 17 23 31 44. Nous aménagerons au mieux la formation.

LIEU : AGEN (PMR)

DATE (S) :

27/11/2023	7:00	9:45	18:00	OT AGEN
28/11/2023	7:00	9:45	18:00	OT AGEN
29/11/2023	7:00	9:45	18:00	OT AGEN

DURÉE : 3,00 jour(s), 21:00 heures

EFFECTIF : De 6 à 12 participants

PUBLIC : Responsable boutique et salarié.e en charge de la boutique, Directrice.eur

PREREQUIS : Aucun prérequis

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

FORMATEUR(S)/ TRICE(S) :

Françoise SCHMITT



- 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

Réussir la création d'une boutique demande de suivre plusieurs étapes préalables indispensables à la pérennisation du projet.

L'une de ces étapes est le positionnement que l'on choisit pour notre boutique avec la marque et les produits qui en découlent.

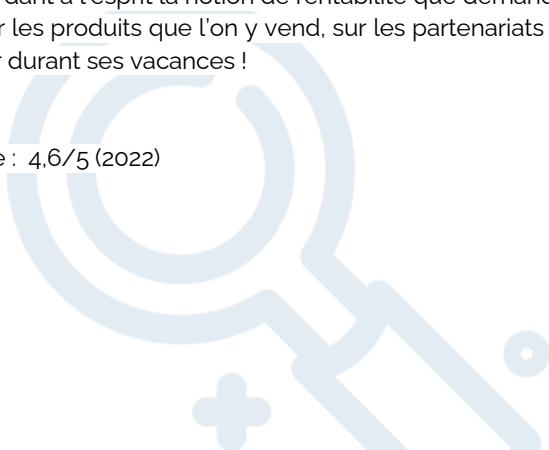
Aujourd'hui, de plus en plus d'Offices de tourisme souhaitent se tourner vers un positionnement plus vertueux, plus local, plus durable.

Comment monter une telle boutique en gardant à l'esprit la notion de rentabilité que demande la collectivité.

Tout se jouera sur l'esprit donné au lieu, sur les produits que l'on y vend, sur les partenariats que l'on tisse pour en faire un lieu incontournable, un lieu où il faut passer durant ses vacances !

Taux de satisfaction : 5/5 (2022)

Taux d'adéquation objectif / problématique : 4,6/5 (2022)



OBJECTIFS

Objectif professionnel

A l'issue de la formation, le/la stagiaire sera en capacité d'établir une stratégie boutique durable et rentable

Objectifs pédagogiques

- Définir le positionnement de sa boutique en cohérence avec ses valeurs et l'image que l'on souhaite donner
- Identifier les différents aspects du durable dans une boutique d'Office de tourisme
- Définir les leviers d'agencement optimum de son espace de vente pour le rendre attractif et le gérer de façon performante
- Construire la stratégie plan d'action pour une boutique plus durable

PROGRAMME

- Identifier les objectifs de l'Office de tourisme avec sa boutique
- Elaborer le diagnostic de sa boutique
- Définir / ajuster le positionnement de sa boutique
- Comprendre les différentes dimensions du durable
- Identifier les champs d'application du durable au sein d'une boutique d'Office de tourisme
- Choisir un sourcing durable
- Mettre en œuvre des partenariats pour valoriser les savoirs-faire locaux
- Organiser et aménager l'espace de vente
- Mettre en valeur les produits
- Etablir une grille tarifaire cohérente
- Optimiser la gestion de sa boutique
- Rendre sa boutique visible selon ses objectifs
- Evaluer la performance durable de sa boutique selon les objectifs fixés
- Déterminer son plan d'action
- Enrichir les participants de l'expérience de leurs pairs

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Apports théoriques, ateliers individuels, ateliers collectifs et en sous groupes, étude de cas, jeux de rôle, sondage

MODALITES D'ÉVALUATION

Quiz, travail individuel évalué