

Votre contact

AVERTY Camille
camille.averty@monatourisme.fr

Contexte

Fédérer, mobiliser, impliquer les acteurs locaux est une démarche essentielle pour faire de l'office de tourisme un facilitateur et un co-constructeur de la destination. Comment passer d'une situation d'acteurs « consommateurs de l'OT » à une situation d'acteurs « contributeurs actifs » ? Venez avec deux ou trois projets, cette formation-action a pour objectif de vous permettre de faire le point sur les méthodes, techniques et outils collaboratifs et participatifs pour optimiser vos actions.

Lieu

LIMOGES (Vienne, Haute)


Dates

12/05/2020
13/05/2020
23/06/2020

Durée

3,00 jour(s), 21:00 heures

Horaires

09h15-09h45 : accueil café
09h45-12h45 : formation
12h45-14h00 : pause déjeuner
14h00-18h00 : formation

Public

Coordnatrice(eur)
Chargé(e) de relation prestataires
Chef(fe) de projets NOTT
Directrices(eurs)

Formateur

FRANCOISE CLERMONT

Modalités d'accès

Limité aux 12 premiers inscrits
du réseau Nouvelle-Aquitaine

Annulation si moins de 6 participants

Coût

300€/jour pour les salariés
135€/Jour pour les Agents Public



Objectifs pédagogiques

- Situer les acteurs, savoir les écouter, les comprendre et les mobiliser
- Concevoir des actions de fédération d'acteurs locaux de manière collaborative
- Appliquer des méthodes et outils collaboratifs et participatifs permettant d'associer pleinement des ressources internes et externes



Programme

Partie 1 – Les fondamentaux de l'animation, de l'implication et du collaboratif

- Identifier les acteurs en présence : le réseau & l'animation de réseau
- Les fonctions d'animation & de GRC acteurs

Partie 2 – Les méthodes et outils de l'animation et de l'implication

- Établir la relation, écouter et comprendre les acteurs locaux
- Faire appel aux compétences internes et externes : intelligence collective « Thinking of the box » : méthodes et outils collaboratifs et participatifs
- Passer de la position d'expert à celle de facilitateur : les qualités à développer

Partie 3 – Planifier le projet et le vendre

- Les questions clés à se poser : enjeux du projet, objectifs (SMART), acteurs
- Savoir formaliser sa fiche projet, son plan d'actions et les outils de gestion du projet
- Savoir le vendre : comment « pitcher » le projet

Partie 4 – Gérer l'après-projet

- Importance du débriefing et des évaluations
- Valoriser les résultats et communication post-projet

Partie 5 – Notion de co-développement - expérimentation



Prérequis

Avoir identifié un ou plusieurs projets propres à sa structure (projet(s) qui vise(nt) à fédérer et impliquer les acteurs locaux / projet(s) à coconstruire, action(s) partenariale(s))
Disposer du temps de travail nécessaire pour engager la mise en œuvre du projet pendant l'intersession.



Méthodes et supports

Une pédagogie très participative : 30% de théorie, 20% d'exemples et échanges d'expériences, 50% d'ateliers pratiques (méthodes actives). Un travail individuel sur son projet est mis en œuvre pendant et après la formation.



Evaluation de la formation

- Tableau d'évaluation individuel complété au regard des ateliers de mise en pratique
- Questionnaire de satisfaction post-formation