

PROGRAMME DE FORMATION

Attirer et accueillir les clientèles camping-caristes

Objectifs de la formation

- Comprendre les usages et attentes des clientèles "nomades" et les acteurs du secteur
- Connaître les différentes réglementations en vigueur et les aspects techniques liées à cette forme de tourisme.
- Savoir élaborer une stratégie d'accueil de ces clientèles à l'échelle de territoire (commune, communauté de communes, département...) en matière d'offres
- Savoir utiliser les meilleurs moyens de communication afin d'interagir et d'attirer cette clientèle touristique

Programme

L'accueil des clientèles camping-caristes est devenu un enjeu primordial pour les territoires aujourd'hui.

L'engouement des clientèles pour ce mode de déplacement et d'hébergement (camping-car, van, voiture aménagée, tentes de toit) est fort depuis plusieurs années et s'est accentué avec la crise de 2020.

Les territoires doivent adapter leur offre et leur communication afin de bien accueillir ces clientèles, et anticiper les contraintes et difficultés liées à cette forme de tourisme.

Module 1 : Acquérir les connaissances de base en matière d'usage, de comportement et de réglementation

a/ Connaître le marché du véhicule de loisirs

- Le camping caret autres véhicules aménagés : typologies et usages, chiffres clés du marché, grandes tendances, environnement macroéconomique
- Les chiffres clés de la fréquentation en France
- Point de réglementation les typologies de camping car dans le code de la route

b/ Percevoir les usages et comportements de la clientèle nomade en véhicule aménagé

- Les différentes typologies de camping-caristes
- Usages et attente de la clientèle camping-caristes et nomades
- Point de réglementation : le stationnement des camping-cars selon le code de la route, les mesures restrictives selon le code général des collectivités locales.

c/ Découvrir l'offre d'accueil des campings caristes en France

- Le stationnement des campings-caristes de jour comme de nuit : panorama de l'offre en France
- Les services de destination de cette clientèle camping caristes
- Point de réglementation : les différences réglementaires entre parking, aire de stationnement/accueil/étape et camping en matière d'urbanisme

d/ Comprendre les problématiques liées aux campings caristes sur les territoires :

- En matière de stationnement
- En matière de circulation
- En matière d'impact environnemental
- En matière de sécurité des usagers

Module 2 : Savoir élaborer une stratégie d'accueil de la clientèle camping-cariste sur les territoires

a/ Apprendre à quantifier et analyser la fréquentation du territoire par les camping-caristes

- Ou trouver des données de fréquentation

- Comment obtenir des statistiques de fréquentation

b/ Savoir analyser et développer une offre cohérente

- Maillage du territoire (schéma d'accueil des campings-caristes)
- Itinérance et circulation
- Cohésion avec les autres formes d'itinérance et les sites touristiques
- Amélioration des retombées économiques (notions de payant ou gratuit)
- Point de réglementation Quid de la taxe de séjour ?

c/ Connaître les qualités d'une aire d'étape et d'accueil des campings caristes

- Structure de l'aire (matériaux, agencement, emplacement...)
- Services sur place
- Accès aux services, sites touristiques et commerces
- Les nouveaux équipements nécessaires aux nouveaux usages
- Développement des voies douces, transport en commun, navettes...
- Point de réglementation : réglementations d'urbanisme liées à la conception d'une aire de camping-car , démarches obligatoires...

Module 3 : Développer les outils de communications adaptés

a/ Le parcours d'achat de la clientèle camping caristes

- Découvrir le comportement "d'achat" des campings-caristes

b/ La promotion du territoire à destination des campings-caristes

- Concevoir une communication adaptée à la clientèle campings-cariste (réseaux, supports...)
- Développer une promotion attractive des aires à destination des cp-caristes
- Maîtriser l'imaginaire véhiculé (réseaux sociaux...)
- Concevoir l'effet "waouh" !

c/ Accompagner et orienter les campings caristes

- Comment leur simplifier la vie
- Qualité d'accueil et de services : répondre aux attentes de ces clientèles spécifiques
- Quelle signalétique mettre en œuvre

d/ relation continue avec les campings caristes

- Evolution du séjour des campings caristes
- Accroître leur satisfaction
- Partager et échanger sur les réseaux

Méthodes et supports

- Apports théoriques
- Echanges d'expériences (à travers les conseils du service Conseil Accueil Camping-Car (CACC - www-accueil-camping-car.fr) de la FFCC, Fédération Française de Camping Caravaning
- Etude de cas concrets
- Support et ressources pédagogiques transmis aux stagiaires (codes légaux, sites internet, vidéos...).
- Pour les sessions à distance, les méthodes pédagogiques sont adaptées au format distanciel. La formation est séquencée en 3 demi-journées (réparties sur 3 jours différents)

Public

Tout public

Prérequis

Pas de pré requis

Disposer d'un ordinateur avec une bonne connexion internet, camera et micro casque pour la visio



Informations complémentaires

Cette formation est dispensée par Hervé BIGNON, consultant formateur expert en tourisme de plein air.

Modalités d'évaluation (Pré-Formation)

- Questionnaire de pré-formation en ligne

Modalités d'évaluation (Post-Formation)

- Evaluation des acquis par l'intervenant.e en fonction des objectifs visés : quizz
- Questionnaire de satisfaction en ligne envoyé le lendemain de la formation

Durée

3,00 jour(s)

10:30 heures

