

PROGRAMME DE FORMATION

Dynamiser son réseau de résidents secondaires

Objectifs de la formation

- Définir ses objectifs vis-à-vis des résidents secondaires
- Identifier les différents profils de résidents secondaires et leurs attentes
- Élaborer une stratégie complète de création et d'animation de réseaux de résidents secondaires
- Développer et mettre en œuvre un plan d'actions adapté aux profils et aux besoins des résidents secondaires

Programme

Les propriétaires de résidences secondaires peuvent avoir des rôles variés au sein de l'écosystème touristique. Ils sont à la fois résidents temporaires, investisseurs, hôtes, clients de la destination, et parfois ambassadeur du territoire. Cependant, leur contribution est souvent sous-estimée.

Appréhender leur profil, comprendre leurs attentes, et reconnaître leur potentiel en tant qu'acteurs clés est essentiel pour élaborer une stratégie d'animation de réseau efficace et mettre en place des services adaptés. Cette stratégie de collaboration pourra ainsi renforcer la promotion touristique et favoriser le maintien des lits chauds du territoire.

Module 1: Profils des résidents secondaires

- Introduction et compréhension des profils de résidents secondaires
- Création de Personae de résidents secondaires et identification de leurs motivations

Module 2 : Rôle et ambition des institutionnels vis-à-vis des résidents secondaires

- Intérêts et enjeux pour les institutionnels
- Identification contextualisée des motivations et des objectifs

Module 3 : Création et animation du réseau de résidents secondaires

- Techniques pour stimuler la dynamique du réseau
- Animer et faire grandir le réseau grâce aux outils digitaux
- Évaluer l'opportunité d'événements pour renforcer la communauté de résidents secondaires

Module 4 : Elaborer un plan d'actions

- Méthodologie pour élaborer un plan d'actions
- Atelier de création d'un plan d'actions
- Présentation et discussion des projets élaborés
- Définition d'un objectif SMART pour favoriser la mise en action rapide après la formation

Méthodes et supports

- Apports théoriques
- Echanges d'expériences
- Exercices ludopédagogiques
- Etudes de cas concrets
- Supports ou ressources pédagogiques disponibles sur l'espace apprenant durant 20 jours après la formation



- Les méthodes pédagogiques sont adaptées au format distanciel, pour cette formation, elle est séquencée en 4 demi-journées (réparties sur 2 jours différents)

Public

Chargé.e de mission tourisme, marketing ou promotion, animateur de réseau, ... en office de tourisme ou collectivité territoriale

Prérequis

Pas de pré-requis

Informations complémentaires

La formation est dispensée par Marie DURPAZ, formatrice et consultante spécialisée en développement commercial et stratégie marketing.

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 via des exercices en fin de chaque module
- Questionnaire de satisfaction en ligne envoyé le lendemain de la formation

Durée

2.00 jour(s)

14:00 heures

