

## PROGRAMME DE FORMATION

### Mobiliser les socio-pros au sein de son office de tourisme

#### Objectifs de la formation

- Savoir structurer et présenter une offre de services claire et attractive pour les socio-pros.
- Être capable de choisir et mettre en œuvre des actions de prospection et de fidélisation adaptées.
- Adopter une posture d'animation et de conseil qui valorise le rôle de l'OT auprès des socio-pros
- Intégrer de nouveaux outils (digital, IA) pour mieux cibler, communiquer et suivre ses partenaires.

#### Programme

Beaucoup de professionnels se posent la question de poursuivre leur adhésion à leur office de tourisme, au vu de tous les canaux de diffusion possibles à disposition de la clientèle. Dans ce contexte, l'office de tourisme doit se positionner comme un véritable prestataire de service incontournable.

Avec des équipes plus importantes depuis les regroupements et de vraies compétences dans chacun des métiers, l'OT doit impérativement être en mesure d'assurer les accompagnements numériques, les prestations photo/vidéo, la commercialisation de produits packagés, la vente/réa en ligne ...

celui-ci devra développer et commercialiser son offre sous forme de « packs » (*produits packagés*), de façon à développer encore plus de ressources pour sa structure.

**À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de développer une gamme de produits packagés attractive à destination des acteurs touristiques.**

#### Module 1 : Clarifier son offre et la transformer en valeur perçue

- Définir et formaliser son offre de services.
- Adapter son discours en fonction des typologies de socio-pros.
- Exercice pratique : packager son offre de manière attractive.

#### Module 2 : Développer ses systèmes de prospection et de communication

- Panorama des systèmes de prospection (terrain, phoning, réseaux sociaux, emailing, événements).
- Exercices pratiques sur les méthodes choisies par les participants.
- Zoom sur l'usage raisonné d'outils numériques et IA (chatbots, CRM, segmentation automatisée).

#### Module 3 : Élaborer son plan d'action commercial et relationnel

- Fixer des objectifs réalistes (cibles, volumes, fréquence).
- Construire un plan de prospection et fidélisation.
- Mesurer et piloter son action (indicateurs, suivi).

#### Module 4 : Atelier de co-développement

- Partage de situations réelles vécues par les participants.
- Co-analyse et propositions collectives.
- Chaque participant repart avec des solutions adaptées à son contexte.

#### **Méthodes et supports**

- Apports théoriques
- Mise en pratique
- Atelier de co-développement
- Supports pédagogiques transmis aux stagiaires : fiches de synthèse détaillant les thématiques abordées
- Pendant le mois qui suit la formation, vous avez la possibilité de nous adresser vos questions que nous transmettrons au formateur pour faciliter la mise en œuvre.

#### **Public**

Chargé.e d'animation de son réseau de partenaires

#### **Prérequis**

Pas de prérequis

#### **Informations complémentaires**

Cette formation est dispensée par Julien BAFOIN , consultant et formateur en développement commercial durable, intervient dans le secteur du tourisme depuis plus de 10 ans

#### **Modalités d'évaluation (Pré-Formation)**

- Questionnaire de pré-formation en ligne

#### **Modalités d'évaluation (Post-Formation)**

- Évaluation des acquis par l'intervenant en fonction des objectifs visés via des exercices (pitches et plans d'actions)
- Questionnaire de satisfaction en ligne envoyé le lendemain de la formation

#### **Indicateurs de résultat (Post-Evaluation)**

(Données 2024 - 5 avis)

- **Satisfaction générale** : 100% de satisfaction (80% très satisfaits et 20% satisfaits)
- **Recommandations** : 100% des stagiaires recommandent cette formation

#### **Durée**

2.00 jour(s)

14:00 heures



**Auvergne  
Rhône-Alpes**  
Tourisme



Auvergne Rhône-Alpes Tourisme\_Trajectoires Tourisme : 11 B, Quai Perrache , 69002, LYON  
/ Tél. : 04 81 13 28 32 / [contact@trajectoires-tourisme.com](mailto:contact@trajectoires-tourisme.com)  
Siret n° 824 433 866 000 46 - Code NAF 94.99Z – Activité enregistrée sous le n° 84 691 487  
469 auprès du préfet de la région Auvergne-Rhône-Alpes. Cet enregistrement ne vaut pas  
agrément de l'Etat