

## PROGRAMME DE FORMATION

### Repenser sa stratégie boutique autour du durable

#### Objectifs de la formation

- Identifier les différentes dimensions du durable et les champs d'application dans la boutique
- Différencier les critères durable d'un produit
- Structurer des partenariats pour valoriser les savoir-faire locaux
- Concevoir son plan d'action

#### Programme

Aujourd'hui de plus en plus d'offices de tourisme et de sites de visite souhaitent se tourner vers un positionnement plus local, plus durable et plus vertueux. La boutique n'échappe pas à cette intention, bien au contraire, car elle est une vitrine pour l'organisation. Alors plusieurs questionnements émergent pour réussir le défi : quelle stratégie ? Quel esprit ? Quels produits ? Quels partenariats ? Comment articuler la notion de rentabilité et la notion de durable ?

**Il s'agit de donner aux professionnels du tourisme les clés pour questionner leurs pratiques et trouver de nouvelles solutions et actions plus durables.**

#### Module 1 : Comprendre les différentes dimensions du durable et identifier les champs d'application dans la boutique

- Les 3 dimensions du durable : principes d'économie circulaire, les tendances de consommation touristique autour du durable et conscience écologique exacerbée par la crise
- Les champs d'application du durable dans une boutique d'office de tourisme : aménagement de l'espace vente, sélection de produits vendus, animation de la boutique, gestion de la boutique

#### Module 2 : Choisir un sourcing durable

- Sur quels critères sélectionner les produits ?
- Le cycle de vie du produit ; Principaux critères : provenance géographique, mode de fabrication, émission de déchets
- Les pistes pour s'approvisionner en produits et goodies durables ; Bonnes pratiques de produits durables vendus en boutiques d'office de tourisme

#### Module 3 : Mettre en œuvre des partenariats pour valoriser les savoir-faire locaux

- Bénéfices des différentes formes de partenariats locaux : formalisation des partenariats (contrat, convention, dépôt vente) ; bonnes pratiques ; témoignage d'un OT 100% boutique locale
- La planification de l'animation de sa boutique durable ; bonnes pratiques

#### Module 4 : Définir son plan d'action

- Méthodologie plan d'action
- Prioriser ses actions
- Evaluer ses résultats avec des KPI durables

#### Méthodes et supports

- Apport théorique
- Echange d'expérience (témoignage)



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

- Pédagogie active (carte mentale, outils numériques, exercices pratiques, études de cas concrets...)
- Support pédagogique

## Public

Directeur.rice, responsable du service commercial ou accueil d'une structure touristique, responsable de la boutique

Si possible :

- S'occuper de la boutique de l'OT, au moins à temps partiel
- Avoir suivi au préalable la formation «Rendre sa boutique plus performante»

## Prérequis

Pas de pré-requis

## Informations complémentaires

La formation est dispensée par Françoise SCHMITT consultante et formatrice spécialisée dans le tourisme ,plus particulièrement le marketing et la gestion d'espaces boutique.

## 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, exercices, jeux de rôles et élaboration du plan d'action
- Questionnaire de satisfaction envoyé en ligne envoyé le lendemain de la formation

## Indicateurs de résultat (Post-Evaluation)

(Données 2024 - 3 avis)

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

## Durée

1.00 jour(s)  
7:00 heures