

ATOOUT FRANCE

FORMATION A DISTANCE*

JEUDI 17 OCTOBRE,
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00

Mieux commercialiser son offre touristique en valorisant ses engagements et actions éco-responsables

Formateur : Mathieu VADOT

Objectifs de la formation

- Comprendre pourquoi et comment ses engagements et ses actions éco-responsables sont aujourd'hui de formidables leviers pour développer ses ventes en direct, si l'on sait mettre en œuvre une communication responsable.
- S'inspirer des meilleurs exemples d'opérateurs touristiques en matière d'action et de démarches éco-responsables, pour améliorer son offre, son expérience client et sa communication.
- Identifier les canaux distribution susceptibles de valoriser ses engagements et actions éco-responsables, ainsi que d'apporter une clientèle davantage sensibilisée.

Durée : 7 heures

Date : jeudi 17 octobre, de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00

Public attendu : entreprises du tourisme : hôtels, résidences, campings, villages vacances, prestataires de loisir, d'activités culturelles, sportives ? oenotouristiques, sites touristiques.

- Directeurs et responsables communication/marketing, stratégie, responsable commercial

Pré requis : pas de pré requis

Méthode et moyens pédagogiques

- 60 % d'apports théoriques et 40 % d'exercices pratiques.
- Méthode active à travers l'articulation de situations d'apprentissage et de techniques pédagogiques multiples.

Moyens techniques : le participant devra disposer d'un ordinateur, PC, tablette ou tout autre type de support informatique équipé d'une connexion Internet. Le participant doit voir et être vu, entendre et pouvoir prendre la parole.

Suivi de l'exécution et évaluation de la formation

- Un questionnaire d'évaluation des connaissances et de recueil des besoins est envoyé aux inscrits en amont de la formation,
- Un questionnaire d'évaluation des acquis et un questionnaire de satisfaction sont complétés par les participants à l'issue de la formation,
- Le support Power Point diffusé lors de la session est envoyé à chaque stagiaire à l'issue de la formation,

ATOUT FRANCE

FORMATION A DISTANCE*

JEUDI 17 OCTOBRE,
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00

- Une attestation de formation est fournie à chaque stagiaire à l'issue de la formation.

Votre formateur : Mathieu VADOT : consultant en marketing touristique

Consultant indépendant, expert en stratégie marketing, commercialisation et stratégie de contenu multicanal, fondateur du cabinet Marketing & Tourisme et membre du groupement id-rezo.

Mathieu VADOT a une formation marketing en école de commerce et a fait ses premières armes dans le secteur du tourisme dans les stations de sports d'hiver. Il a également travaillé pour des Tour Operator anglais spécialisés dans le ski et la montagne ainsi que pour la destination Cévennes, où il a mis en œuvre et développé une place de marché visant à développer les pratiques de vente en ligne des prestataires touristiques des Cévennes et à structurer l'offre touristique en ligne de la destination.

Aujourd'hui, et depuis une dizaine d'années, **Mathieu VADOT** conseille, forme et accompagne les acteurs du tourisme partout en France aux techniques du e-marketing et à la mise en cohérence de leur stratégie marketing avec leurs outils et actions numériques.

Tarifs : Adhérent Atout France : 665 € HT, soit 798 € TTC

Non adhérent Atout France : 885 € HT, soit 1 062 € TTC

Le coût de la formation peut être pris en charge par votre OPCO (Afdas, Atlas, Akto, Uniformation, OPCO2i).

Accessibilité : en cas de mobilité réduite d'un inscrit, qui nécessite une adaptation particulière de la formation, Atout France vous remercie de bien vouloir lui signaler, par mail, avant jeudi 10 octobre, 17h00, à isabelle.chevassut@atout-france.fr ou christelle.leroy@atout-france.fr, afin de mettre en place les dispositions nécessaires. **La formation Mieux commercialiser son offre touristique en valorisant ses engagements et actions éco-responsables de jeudi 17 octobre, se déroulera à distance.**

Programme détaillé de la formation

Pourquoi et comment l'éco-responsabilité d'une entreprise touristique peut-être un levier de vente puissant ?

- Les attentes des voyageurs en matière d'éco-responsabilité : synthèse des dernières études sur le sujet.
- Les bénéfices d'une communication axée sur ses engagements et actions éco-responsables et les risques de greenwashing .
- Les principes de la communication responsable.
- Les outils et bonnes pratiques de la communication responsable.

Développer ses ventes en direct grâce à ses engagements et ses démarches éco-responsables :

- Focus sur les bonnes pratiques à mettre en œuvre sur ces différents supports de communication : site web, Google Fiche Établissement, réseaux sociaux, newsletter...

ATOUT FRANCE

FORMATION A DISTANCE*

JEUDI 17 OCTOBRE,
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00

- Benchmark commenté des meilleures pratiques mises en œuvre par des opérateurs touristiques.
- Focus sur les offres produits et le tunnel de vente en ligne en direct : astuce et bonnes pratiques pour engager ses clients dès le processus de réservation et développer davantage ses ventes en direct.
- Échanges et mises en situation.

Développer ses ventes via des intermédiaires qui valorisent les démarches éco-responsables :

- Analyse des principales plateformes de commercialisation à vocation durable et responsable (hébergements & activités) :
 - o Focus sur les OTA et TO spécialisés : Greengo, Vaolo, Fairmoov, etc,
 - o Focus sur Booking et son programme Travel Sustainable,
 - o Focus sur les autres distributeurs.
- Les critères de choix de ses canaux de distribution
- Bilan de la formation
- Questionnaire d'évaluation des acquis de la formation et questionnaire de satisfaction

Fin de la formation