

Thématique : **PATRIMOINE / TOURISME DURABLE & RESPONSABLE**

PATRIMOINE1 - PROPOSER UNE BOUTIQUE RESPONSABLE DANS SON SITE DE VISITE



Afin de développer des revenus supplémentaires, de nombreuses structures développent une boutique. Vous avez une boutique et vous souhaitez développer les ventes ? Avoir une boutique avec un positionnement durable est un vrai plus. Comment optimiser les ventes de votre boutique ? Comment rendre votre espace de vente attractif et efficace commercialement ? Vous aurez toutes les clés afin d'avoir une boutique plus attractive et plus durable.



PUBLIC

Gestionnaires / propriétaires de sites de visites patrimoniaux en Pays de la Loire



PRÉ-REQUIS

- Avoir une boutique ou le projet d'en créer une qui soit une boutique responsable
- Transmettre des photos de sa boutique en amont de la formation



PARTENAIRE

-



DURÉE

9h sur 2 jours non consécutifs : Jour 1 : 7h en présentiel + jour 2 : 2h en distanciel (5 à 7 jours après)



DATE ET LIEU

En présentiel à Nantes (Château de Nantes) ; en distanciel via Zoom

Jeudi 16 janvier (9h-17h30 en présentiel) + vendredi 24 janvier 2025 (10h-12h en distanciel)



INTERVENANT

Oriana LE DORZE THERENCY – Tourism Development



EFFECTIF

6 minimum / 10 maximum



HANDICAP

Nous contacter préalablement, dès votre inscription, pour pouvoir vous contacter et échanger afin d'identifier vos besoins et mettre en œuvre les compensations nécessaires ; Référente handicap : fc@comanaging.net



TARIF PAR PARTICIPANT

- 50 € HT (60 € TTC)



INFORMATION / CONTACT

Academie e-Tourisme : contact@academie-etourisme-pdl.fr



OBJECTIFS DE LA FORMATION

1. Définir les critères pour qu'une boutique fonctionne et les critères pour avoir une boutique responsable
2. Optimiser l'espace boutique (merchandising, thématisation, animation)
3. Actionner les canaux de communication adaptés afin de faire connaître votre boutique

PROGRAMME DÉTAILLÉ

JOUR 1 : JEUDI 16/01/25 – MATIN (présentiel) : 09h00-12h30

Partie 1 : Définir les critères d'une boutique responsable qui fonctionne

- Définir les valeurs de votre boutique responsable
 - Savoir identifier les produits qui répondent à un besoin autour du durable
 - Avoir un espace de vente qui donne envie
 - Avoir une boutique accessible
 - Faire connaître sa boutique via différents canaux de communication
- **Atelier collectif** : Pour vous, c'est quoi une boutique qui fonctionne ? Et c'est quoi une boutique responsable ?

Partie 2 : Identifier et sélectionner le bon produit

- Qu'est-ce qu'un produit durable ? : connaître les différents types de produits
 - Quels sont les produits qui fonctionnent ? Et pourquoi ? Tour d'horizon des produits boutique durables qui fonctionnent
 - Mettre en place une politique d'achat durable : circuits courts, produits locaux, process de fabrication, labels
 - Définir sa gamme en largeur et en profondeur afin de répondre aux besoins des clients
- **Atelier collectif** : Identification des clés d'un produit qui fonctionne & identification des pistes pour travailler une offre responsable

JOUR 1 : JEUDI 16/01/25 – APRÈS-MIDI (présentiel) : 14h00-17h30

Partie 3 : Savoir mettre en valeur votre espace de vente = merchandising, avec exemples à l'appui

- Quelques clés pour un merchandising efficace :
 - Avoir recourt au merchandising responsable : quelques exemples
 - Définir le parcours client afin d'identifier les zones chaudes et les zones froides
 - Optimiser votre signalétique afin d'accompagner le client
 - Définition de ce qu'est un produit d'appel
 - Le nombre de produit à mettre en boutique- la notion de stock
 - Créer des univers et thématiser votre boutique pour des événements (fêtes, temps fort dans votre structure...)
 - Les règles pour bien présenter ses produits : Focus sur le marketing sensoriel
 - Savoir placer ses produits au bon endroit dans la boutique
 - Savoir placer ses produits sur les meubles = la lecture du produit
 - Comment valoriser vos nouveaux produits ? Création d'un corner savoir combiner des produits pour développer de la vente additionnelle
 - Les clés pour construire une vitrine efficace
- **Atelier individuel** : Diagnostic de votre boutique d'un point de vue merchandising & identification de pistes d'optimisation

BILAN DE LA 1^{ère} PARTIE DE LA FORMATION

- Tour de table à chaud
- Questions/réponses

Il est demandé à chaque participant de finaliser les travaux réalisés en atelier lors de la journée de formation et de réaliser des premières pistes d'optimisation

JOUR 2 : VENDREDI 24/01/25 – MATIN (distanciel) : 10h00-12h00

Partie 4 : Savoir communiquer sur sa boutique durable

- Comment faire connaître sa boutique ? Site internet, supports, réseaux sociaux, discours
 - Adopter une communication responsable
 - Valoriser votre boutique grâce :
 - Événement
 - Nouveaux produits
- **Atelier individuel** : Identifier les clés pour communiquer efficacement sur sa boutique

BILAN FINAL DE LA FORMATION

- Les points clés à retenir
- Questions/réponses
- Évaluation des acquis

MÉTHODES, MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

METHODES

- Informative : apport de concepts, méthodes et outils illustrées (bonnes pratiques), partage d'expériences
- Active/participative : appropriation par des ateliers individuels et collectifs, analyse collective, pistes d'actions

MOYENS

- Questionnaire préalable pour connaître votre niveau, vos pratiques & vos attentes
- Jeu de questions réponses : vérifier les acquis des participants
- Atelier individuel : mettre en pratiques les éléments étudiés et les appliquer à son activité

OUTILS

- Présentation Powerpoint
- Distanciel via l'outil Zoom
- Dossier Google Drive pour les travaux individuels
- Trames de travail pour les ateliers

MISE A DISPOSITION DE SUPPORTS PEDAGOGIQUES

- Fiches de travail et d'analyse à remplir en séance
- Support de cours au format PDF envoyé après la formation

MATERIEL RECOMMANDE

- En présentiel : Ordinateur portable, smartphone, chargeurs ; Venir avec les photos de votre boutique et tous les supports et outils en rapport avec votre boutique
- En distanciel : Une bonne connexion Internet, un ordinateur avec micro et caméra, un poste au calme, éventuellement un casque pour plus de tranquillité, un smartphone, avoir téléchargé l'application Zoom (dernière version)

ÉVALUATION DES ACQUIS / Une évaluation en 2 parties

- Un tableau d'évaluation des acquis par objectif pédagogique rempli par le formateur à partir des exercices et travaux personnels réalisés
- Une auto-évaluation du stagiaire

ÉVALUATION DE LA SATISFACTION

Un questionnaire à remplir à chaud en ligne par le participant en fin de session (questionnaire obligatoire)

SUIVI À 6 MOIS

Un questionnaire sur l'impact de la formation auprès des participants et de leur entreprise sera réalisé via un questionnaire en ligne.

CONTACT

contact@academie-etourisme-pdl.fr - 06 64 24 91 07 (CoManaging)

Retrouvez l'ensemble de nos formations sur le site de L'Académie eTourisme :

<https://www.solutions-pro-tourisme-paysdelaloire.fr/solutions/academie-e-tourisme/>