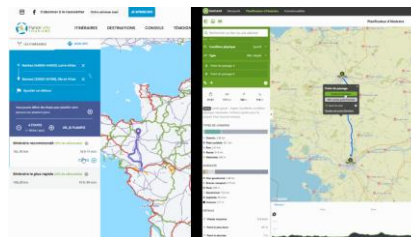


Thématique : **VÉLO / IA-OUTILS-WEB**

VELO1 - Valoriser ses services vélo sur le web et développer sa visibilité auprès des cyclotouristes



Être labellisé Accueil Vélo constitue l'opportunité de développer les clientèles de cyclotouristes dans votre établissement, encore faut-il le faire savoir de manière efficace sur le web. Cette formation vise à vous doter de pistes d'actions concrètes pour présenter vos services en lien avec la marque Accueil Vélo et booster votre visibilité sur le web auprès des clientèles cyclotouristes pour être mieux repéré et, au final, développer votre activité 😊



PUBLIC

Professionnels du tourisme porteurs de la marque Accueil Vélo (Hébergeurs, loueurs et réparateurs, lieux de visites et activités). Les inscriptions seront en priorité réservées aux professionnels.

Pour les offices de tourisme Accueil Vélo : inscription en fonction des places disponibles.



PRÉ-REQUIS

- Être porteur de la marque « Accueil Vélo »
- Avoir une présence sur le web (site et/ou Facebook) ou être en projet de développer sa présence sur le web
- Être en capacité de pouvoir modifier le contenu de son dispositif (soit en interne soit avec un prestataire)
- Vouloir optimiser la visibilité de ses services aux cyclotouristes sur le web : prévoir du temps pour travailler sur son dispositif web entre la journée de formation et la visioconférence de suivi



PARTENAIRE

-



MODALITE ET DURÉE

9h en distanciel sur 3 jours dont 2 jours consécutifs : Jour 1 : 3,5h en distanciel + jour 2 : 3,5h en distanciel + jour 3 (8 jours après) : 2 h en distanciel



DATE ET LIEU

En distanciel – via Zoom

Lundi 19 janvier 2026 : 14h - 17h30, Mardi 20 janvier : 14h -17h30 + visio de suivi Mercredi 28 janvier : 9h30 - 11h30



INTERVENANT

Françoise CLERMONT – CoManaging



EFFECTIF

6 minimum / 12 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

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



OBJECTIFS DE LA FORMATION

1. Identifier les 7 défis webmarketing et les forces et les faiblesses de votre présence web actuelle
2. Valoriser la marque Accueil Vélo et ses services adaptés aux cyclistes dans son dispositif web
3. Définir des actions rapides et simples à mettre en œuvre & les engager

PROGRAMME DÉTAILLÉ

JOUR 1 : LUNDI 19/01/26 – APRÈS-MIDI (distanciel) : 14h00-17h30

Rappel des chiffres clés d'Accueil Vélo en Pays de la Loire

Partie 1 : Les « fondamentaux » d'un dispositif web efficace en 2026

- Identifier vos cibles de clientèle
- Être présent là où vos clientèles vous cherchent
- 5 points clés pour être présent de manière efficace avec un site web
 1. Apporter toutes les informations attendues par les clientèles
 2. Facilité, simplicité, fluidité, mobilité = les clés de l'efficacité de votre site
 3. Relation client : faciliter la prise de contact
 4. Transformer l'internaute en acheteur : contenus & appels à l'action
 5. Travailler sa visibilité & piloter son site web

→ **Atelier collectif** : Échanges et questions/réponses

Partie 2 : 7 points de valorisation « Accueil Vélo »

1. Valoriser vos services spécifiques pour les touristes à vélo
2. Valoriser la marque Accueil Vélo
3. Valoriser les itinéraires
4. Développer les témoignages clients
5. Développer la réservation
6. Développer une version anglaise du site
7. Bien exploiter les possibilités de la base d'informations régionales (SIT)

→ **Atelier individuel** : Regard sur sa/ses fiches actuelles

JOUR 2 : MARDI 20/01/26 – APRÈS-MIDI (distanciel) : 14h00-17h30

- Se mettre dans la peau d'un cycliste qui recherche sur le net

→ **Atelier collectif - quiz**

- Analyse respective de vos dispositifs web (Google My business, site, réseaux sociaux) : 30 mn à 45 mn par participant à partir d'une trame fournie par la formatrice – accompagnement par la formatrice

→ **Atelier en petits groupes puis échanges**

- Formalisation de votre feuille de route et identification des 3 à 5 actions clés à mettre en place dans les 3 semaines qui suivent la formation (en vue du point prévu en visioconférence du Jour 3)

→ **Atelier individuel** : Mise en commun et pistes d'améliorations

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

- Tour de table à chaud
- Questions/réponses

JOUR 3 : MERCREDI 28/01/26 – MATIN (distanciel) : 09h30-11h30

Partie 3 : Debrief et mise en commun

- Tour de table : évolution des pistes d'offres de chacun
- Présentation par chaque participant des actions réalisées et des difficultés rencontrées
- Échanges sur les points de blocages rencontrés
- Échanges avec le groupe et apport de solutions complémentaires

→ **Atelier** : Quelles actions mettre en place afin de faire connaître vos offres ?

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 / Gabarits pour les ateliers

MISE A DISPOSITION DE SUPPORTS PEDAGOGIQUES

- Boîte à outils : check-list de communication web
- Support de cours au format PDF envoyé après la formation

MATERIEL RECOMMANDE

- 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, navigateur à jour (de préférence Google Chrome ou Firefox, 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

- Réponse par mail aux interrogations des participants pendant les 3 mois qui suivent la formation sur des sujets en lien avec le contenu de la formation
- Un questionnaire à froid sera adressé auprès du stagiaire afin d'évaluer l'impact de la formation sur son activité et celle de la structure

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/>