

Thématique : **VÉLO & MARKETING ET COMMERCIALISATION**

VELO3 - Créez des suggestions de week-ends ou courts-séjours Vélo autour de chez vous pour la clientèle de proximité



Depuis 2020 et le début de la crise sanitaire, de nombreux Français sont partis en courts séjours ou vacances en France. On voit aujourd'hui que cette tendance perdure et permet aux destinations de toucher des clientèles toute l'année.

Comment sortir son épingle du jeu pour donner envie aux clientèles de proximité de venir (re)découvrir votre région à vélo ? Comment innover et être en phase avec leurs attentes ? Comment bâtir cette offre et la faire connaître ? Comment garder cette clientèle fidèle ?

Autant de points qui seront travaillés au cours de cette formation très concrète et opérationnelle ☺



PUBLIC

Hébergeurs labellisés Accueil Vélo



PRÉ-REQUIS

- Être porteur de la marque « Accueil Vélo »
- Être situé à proximité d'un réseau de grands itinéraires cyclables ou boucles départementales permettant de proposer des excursions à la journée
- Avoir une présence sur le web (site et/ou page 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 externe)
- Vouloir optimiser la visibilité de son offre en direction des cyclotouristes sur le web : prévoir du temps pour travailler sur son dispositif web entre la journée de formation et la visioconférence de suivi



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 (5 à 7 jours après) : 2 h en distanciel



DATE ET LIEU

En distanciel – via Zoom

Mercredi 4 février 2026 : 9h-12h30, Jeudi 5 février : 9h-12h30 + visio de suivi Jeudi 12 février : 10h-12h



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

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



OBJECTIFS DE L'ATELIER/FORMATION

1. Définir son périmètre de clients
2. Construire quelques idées de produits (3 max)
3. Développer son réseau de partenaires et prescripteurs afin de travailler en réseau

PROGRAMME DÉTAILLÉ

JOUR 1 : MERCREDI 04/02/26 – MATIN (distanciel) : 09h00-12h30

Partie 1 : Le périmètre du tourisme local et de proximité

- Savoir segmenter le marché et définir ainsi les différents types de clientèles.
- Pour chaque segment, prendre conscience de leurs attentes, envies
- Redécouvrir son territoire, réinventer son rapport à la proximité, donner un sens à ses escapades et devenir touriste près de chez soi en donnant du sens à ses activités, pratiquer la micro-aventure
- Définir vos bassins de clientèles (local, proximité, régions)
- Quelques repères chiffrés afin de conforter votre positionnement et identifier les opportunités du marché

→ **Atelier** : Définir votre périmètre et vos cibles prioritaires

JOUR 2 : JEUDI 05/02/26 – MATIN (distanciel) : 09h00-12h30

Partie 2 :

- Tour d'horizon du marché français d'offres de prestations similaires afin de vous donner encore plus d'idées
 - Prendre du recul et innover (créer une nouvelle offre, réajuster l'actuelle, valoriser l'actuelle par un rédactionnel et une présentation différente, ciblée)
 - Les clés pour construire une offre différenciante
- **Atelier d'innovation** : Quels sont les thèmes tendances correspondants à votre Territoire ? Quels produits décalés, différenciants pourriez-vous créer ? Quels services + pourriez-vous proposer ?

→ **Atelier individuel de synthèse** : Pistes d'offres pour ma structure

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

- Tour de table à chaud
- Questions/réponses

→ **En amont du jour 3**, les offres auront été déposées sur le drive afin qu'elles soient visualisées par la formatrice.

JOUR 3 : JEUDI 12/02/26 – MATIN (distanciel) : 10h00-12h00

- Feed-back, retour de la formatrice pour ajuster et optimiser les offres proposées

Partie 3 : Développer son réseau de partenaires

- Comment travailler en réseau ? Identifier son réseau de partenaires et de prescripteurs
- Définir les arguments pour un partenariat gagnant/gagnant

→ **Atelier** : Qui peut être prescripteur de mon offre ?

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
- Réseaux sociaux

MISE A DISPOSITION DE SUPPORTS PEDAGOGIQUES

- Boîte à outils : exemples de produits
- Support de cours au format PDF envoyé après la formation

MATERIEL RECOMMANDE

- 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/>