

VENTE 3 – niveau débutant :

La vente en ligne pour développer votre activité de loisirs (prestataires de loisirs, sites de visite...)

Que vous soyez un gestionnaire de site de visite ou d'une activité de loisirs, vous êtes certainement confronté à la difficulté de promouvoir efficacement votre activité auprès des milliers de touristes de votre destination (mais aussi des habitants). Comment se démarquer ? Est-ce que je dois avoir mon propre site Internet ? Qu'est-ce que je dois publier sur mes réseaux sociaux ? Suis-je vraiment obligé de mettre en place un système de réservation en ligne et si oui, comment ? Après le secteur de l'hébergement, la tentation des OTA se développe à présent dans ce secteur du loisir. Dois-je y succomber ? Cette formation vise à vous donner les clés pour commercialiser votre activité en ligne en utilisant les bons outils et les bonnes plateformes de visibilité.



Public et pré-requis :

Partenaires : Loire Atlantique Développement & OT Challans Gois

- Public : Tout prestataire de loisirs (activités, sites, parcs, etc.) avec une priorité pour les professionnels de Loire-Atlantique et du territoire de l'Office de Tourisme Challans-Gois
- Pré-requis : Gérer une activité touristique réservable / Avoir un site web ou un projet de développement en cours pour proposer à ses clients la vente en ligne / Répondre au questionnaire de positionnement préalable obligatoire



Durée : 7h00 en classes virtuelles réparties : 3h30 en distanciel (JOUR 1) + 3h30 en distanciel (JOUR 2)



Date : Mercredi 29 novembre 2023 : 14h00-17h30 en distanciel
Jeudi 30 novembre 2023 : 14h00-17h30 en distanciel



Formatrice : Charlotte GENET – Guest & Strategy



Effectif maximum : 12 participants (6 minimum)



Accessibilité : nous contacter pour toute problématique d'adaptation à un handicap.



Tarif par participant :

Early booking (jusqu'à 15 jours avant la formation) : 90 € HT (108 € TTC)
Entre 5 et 14 jours avant la formation : 100 € HT (120 € TTC)



Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, vous serez capable de :

1. Comprendre les enjeux de la commercialisation en ligne
2. Auditer la stratégie de vente de votre activité touristique
3. Sélectionner les actions à mettre en œuvre dans votre établissement à court et moyen terme

Programme détaillé

JOUR 1 : MERCREDI 29/11/23 – APRÈS-MIDI (classe virtuelle) : 14h00-17h30

Partie 1

- Présentation du déroulé de la journée de formation
- Ice-Breaker lié à la thématique afin que les participants se connaissent entre eux
- Tour d'horizon des tendances de commercialisation touristique en lien avec les hébergements touristiques

Atelier : Tour de table visant à échanger autour des tendances de consommation touristique observées sur le terrain

Partie 2

- Affirmer son positionnement marketing pour élaborer sa propre stratégie de commercialisation.
 - Qu'est-ce que je vends ?
 - A qui ?
 - Où ?
- Présentation d'un modèle de stratégie webmarketing adapté aux prestataires de loisirs
 - Annuaire
 - OTA : indispensable ou non ?

- Quels réseaux sociaux adopter ?
- Gérer sa e-reputation

Atelier : Mettre à plat sa stratégie webmarketing actuelle

JOUR 2 : JEUDI 30/11/23 – APRÈS-MIDI (classe virtuelle) : 14h00-17h30

Partie 3

- Retour collectif sur l'exercice individuel de la partie 2
- Focus sur la pièce indispensable à une stratégie de vente en ligne : le site Internet
 - Benchmark et exemples de pratiques inspirantes
 - Les indispensables
 - Quels contenus ?
 - Quel outil de réservation en ligne ?
 - Les solutions proposées par la région et le département de la Vendée
 - Autres outils

Atelier : Auditer sa stratégie de vente en ligne grâce à une grille d'audit préfabriquée

Partie 4

- Construire son plan d'actions visant à améliorer sa stratégie de vente en ligne

Atelier : Tour de table visant à présenter ses actions à mener à court et moyen terme

BILAN de la formation

- Les points clés à retenir
- Tour de table à chaud
- Évaluation des acquis
- Questions/réponses

Méthodes, moyens et outils pédagogiques

Méthodes :

- Informative : apport de concepts, méthodes et outils illustrés (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
- Alternance entre exercices collectifs (brainstorming) et exercices individuels (travailler sur son propre cas)

Outils :

- Présentation powerpoint
- Tableau blanc zoom
- Kahoot
- Google Drive pour déposer les travaux personnels

Mise à disposition de supports pédagogiques

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

Matériel recommandé :

- 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

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 chaud à remplir 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-paysdelaloire.fr / CoManaging - 06 64 24 91 07

<http://academie-etourisme-paysdelaloire.fr>