
Programme de Formation

Développer la commercialisation de produits touristiques responsables

Organisation

Durée : 14 heures

Mode d'organisation : Mixte

Contenu pédagogique



Public visé

Chargé de mission tourisme durable, responsables commercialisation, chargé de commercialisation...



Objectifs pédagogiques

Le B.A. BA du tourisme responsable

- Rappel des notions essentielles de la RSE et des enjeux socio-environnementaux et économiques du tourisme durable (Chiffres clés, ordre de grandeur...)
- Qu'est qu'un séjour responsable ? Tour d'horizon des définitions et prestations associées : slow tourisme, écotourisme, tourisme social, tourisme bas-carbone...

Comprendre les besoins et attentes de visiteurs

- Marketing du tourisme durable : segmentation, identification des cibles prioritaires...
- Les tendances du marché et les attentes des clientèles
- Comment adapter son offre aux différents profils de visiteurs responsables ?

Identification des acteurs engagés

- Présentation des labels éco-responsables pour chaque métier du tourisme
- Panorama des acteurs publics/privés pouvant s'inscrire dans la démarche de tourisme durable d'un territoire
- Repérage de l'offre éco-responsable de son territoire

Conception d'une offre de séjour responsable

- Les techniques d'éco-conception d'un produit touristique « clé en main » et « sur mesure » : contraintes techniques, calcul du prix de vente (individuels & groupes), ... en intégrant les prestations bas carbone du territoire identifiées préalablement

Commercialisation des produits touristiques responsables

- Rappel du cadre réglementaire de la vente de forfaits touristiques (excursion VS forfait)
- Les différentes stratégies de commercialisation
- Les plateformes spécialisées dans le tourisme durable (fonctionnement, tarif, ...)



Description

Vous souhaitez mettre en place et développer une offre de séjours responsables sur votre territoire ? Cette formation vous donnera les clés pour comprendre les attentes des voyageurs en matière de durabilité, et maîtriser les techniques de conception d'une offre de séjours durables. Nous verrons également comment



identifiés les professionnels vraiment engagés et les plateformes de commercialisation qui sauront valoriser votre nouvelle offre !



Prérequis

Être en charge de concevoir et développer la commercialisation de produits touristiques.



Modalités pédagogiques

Apports théoriques, exemples, ateliers et jeux de rôle.



Moyens et supports pédagogiques

Support de cours remis aux participants.



Modalités d'évaluation et de suivi

Mix d'ateliers collectifs, en mini-groupes et individuels permettant différents niveaux d'appropriation.

Fiches de travail, tableaux, Quiz.

3h30 de suivi collectif (entre 6 et 10 mois après la fin du présentiel).