Programme de Formation

Développer la commercialisation de produits touristiques responsables

Organisation

Durée : 7 heures

Mode d'organisation : À distance

Contenu pédagogique

Public visé

Chargé.e.s de la commercialisation, responsable de la commercialisation, chargé.e.s de la relation aux partenaires, chargé.e.s du tourisme durable.

Objectifs pédagogiques

- Identifier les profils et comportements de consommation des clientèles touristiques
- Construire des personas de visiteurs responsables et comprendre leurs leviers de décision
- Connaître les principales plateformes de commercialisation responsables (Green Go, WeGOGreenR, FairTrip, Vaolo...), leur histoire, engagement, performances et leurs modèles économiques
- Être capable d'accompagner les professionnels du territoire dans leur stratégie de commercialisation responsable
- Elaborer une stratégie d'intermédiation équilibrée entre attractivité, durabilité et performance économique

Description

Cette formation va permettre aux participants d'accompagner les acteurs touristiques dans la commercialisation de produits responsables en s'appuyant sur la connaissance des clientèles, les critères de sélection des prestataires responsables, des canaux de distribution spécialisés et des stratégies d'intermédiation durables.

Les enjeux de la commercialisation durable

- Évolution des attentes des voyageurs
- Tourisme responsable : définitions, état du marché et tendances
- Enjeux pour les destinations, les territoires, les habitants et les entreprises touristiques

Comprendre les clientèles touristiques responsables

- Panorama des clientèles responsables
- Comprendre les critères de choix d'une offre responsable
- Comprendre les sources d'information et le comportement d'achat de ces clientèles
- Identifier les freins à l'achat, les leviers de décision et facteurs de conversion

Construire des personas et comprendre les leviers de décision

- Méthodologie de création de personas
- Motivations, freins, attentes et critères de confiance

- Leviers de décision

Les plateformes de commercialisation responsables

- Panorama des plateformes responsables
- Analyse comparative des différentes plateformes

Accompagner les professionnels de votre destination dans leur commercialisation responsable

- Diagnostic flash de l'activité commerciale de votre partenaire et de sa maturité RSO
- Aider les professionnels à construire leur proposition de valeur responsable et développer une posture de conseiller plutôt que de prescripteur : une construction en 3 étapes clefs
- Savoir diriger vers les bons canaux selon le type d'offre
- Présenter les principes et les atouts de la distribution directe et indirecte
- Construction d'un accompagnement et d'un argumentaire de commercialisation responsable
- Accompagnement au référencement sur les plateformes spécialisées : identifier les solutions adaptées selon les profils d'entreprises

Construire une stratégie d'intermédiation équilibrée

- Notion d'intermédiation touristique
- Prévenir des risques de dépendance aux plateformes et des risques de greenwashing
- Trouver le bon équilibre entre : attractivité - durabilité - performance économique
- Mix de distribution responsable
- Indicateurs de suivi et d'évaluation

Prérequis

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

Modalités pédagogiques

Présentation PowerPoint.
Conseils personnalisés (envoi d'un questionnaire pré formation).
Mise à disposition de supports et d'une mallette à outils.
Formation participative et adaptée à chaque niveau.
Apports méthodologiques.
Études de cas issues du tourisme responsable.
Travaux en sous-groupes.
Ateliers de conception.
Outils directement réutilisables sur le terrain.

Moyens et supports pédagogiques

Grille d'analyse des clientèles responsables.
Modèle de persona.
Tableau comparatif des plateformes responsables.
Guide d'accompagnement des socioprofessionnels.
Trame de stratégie d'intermédiation durable.

Modalités d'évaluation et de suivi

Evaluation des acquis en amont de la formation grâce à un questionnaire pré-formation.
Quiz d'entrée et de sortie.
Réalisation d'un persona.
Analyse d'une plateforme responsable.
Présentation du plan d'action final.