



AMBASSADEUR DE MON TERRITOIRE : ALPES

Domaine : Tourisme Hôtellerie Restauration Loisirs

Thème : Tourisme

Formacode : 42654 -42659 - 12523

Durée en heures et en jour : 14 heures

Modalité de la formation : présentiel

Public cible :

Toute personne voulant s'engager dans une démarche de valorisation touristique locale. Une expérience dans le domaine du tourisme sera demandée.

Nombre de personnes min et max : Intra 1 à 10 personnes, inter : 4 à 12 personnes

Objectifs :

- Connaître son territoire afin de le promouvoir auprès des clients, de proposer des activités adaptées et en assurer la valorisation. A l'issue de la formation les participants seront capables de :
- Connaître son territoire : Histoire, Patrimoine, Monuments, gastronomie, structures paysagères,
- Connaître son territoire : Focus et évolution de l'économie touristique,
- Connaître les lieux, événements, manifestations du territoire afin de conseiller la clientèle,
- Connaître et promouvoir les outils de valorisation touristique du territoire et les produits du terroir,
- Connaître et promouvoir les marques régionales, la marque « ALPES FRENCH SOUTH ».

Programme :

Accueil

- Accueil et présentation.
- Evaluation orale pour déterminer le niveau des stagiaires en matière d'accueil et d'information touristique.
- Recueil des attentes des participants vis-à-vis du contenu de la formation.

Déroulé pédagogique

Ambassadeur de son territoire : un savoir être

- Echanger et partager ses expériences sur les enjeux d'une information touristique du territoire.
- Réfléchir sur les qualités de l'Ambassadeur du territoire
- Savoir mettre le conseil au cœur de son offre de service.
 - L'accueil, la disponibilité
 - L'information
 - La qualité de l'échange amont et aval

Ambassadeur de son territoire : un savoir faire

- Concevoir une « offre » de qualité, visible, reconnue : La marque « ALPES FRENCH SOUTH »..
 - La marque « ALPES FRENCH SOUTH » : le concept, la stratégie, l'identité, le discours, le site.
 - Les outils de la marque : la charte graphique, les couleurs, la signature « purealpes », la plateforme, les exemples d'application, les supports, le co-branding
 - Devenir Ambassadeur « ALPES FRENCH SOUTH » : le rôle, les règles d'utilisation de la marque, la démarche.
- Connaître sa cible
 - Identifier les différents segments de touristes cotoyés.
 - Elaborer une liste de questions pour cibler les centres d'intérêt du touriste, donner des idées pour enrichir son séjour.
 - Connaître les sources et les supports d'information utiles sur les lieux, événements, et manifestations du territoire selon les saisons et les segments.
 - Promouvoir les produits du terroir, les marques régionales.



- Actualiser son offre, l'élargir, la diversifier pour couvrir plusieurs centres d'intérêt en utilisant les outils de valorisation touristique.

Ambassadeur de son territoire : un savoir

- Collecte d'information sur son territoire en étayant par des anecdotes, spécificités, sur le patrimoine : l'Histoire de la PROVENCE, ses sites architecturaux, ses monuments, ses musées, ses sites naturels, ses circuits de peintres, les routes de la lavande ; la culture du goût : la gastronomie, l'œnotourisme, l'excellence des produits du terroir, les itinéraires viticoles ; la culture : les grands festivals, les rencontres emblématiques, les rassemblements événementiels, les Arts du cirque, les arts de la rue.
- Connaître l'évolution de l'économie touristique de son territoire : focus sur des particularités
- Promouvoir les outils de valorisation touristique.

Jeux de rôle d'Ambassadeur de territoire, pour appropriation des savoirs, savoir-faire et savoir être dans la promotion du territoire.

Conclusion

Débriefing sur le travail réalisé, critiques et auto critiques constructives ; évaluation de fin de stage ; remise des attestations de stage, et du support apprenant.

Prérequis : aucun

Equipe pédagogique :

Nos formateurs, de par leur formation, leur expériences professionnelles et les postes qu'ils ont occupés, sont rompus aux techniques d'organisation, de promotion et de gestion d'évènements.

Modalités techniques, pédagogiques et d'encadrement :

1. Modalités techniques : supports pédagogiques, ordinateur et vidéoprojecteur, visuels, paperboard. Un livret synthétique de la formation et des documents annexes seront remis aux participants.
2. Modalités pédagogiques : Présentations et explications du formateur. Echanges avec les participants. Mise en situation, découverte, expérimentation. Réflexion sur ses pratiques, identification des problématiques, plan d'action réaliste après formation.
3. Modalités d'encadrement : le formateur transmet des bases théoriques, accompagne les travaux individuels et de groupe, évalue la compréhension en cours de formation, réalise des ajustements.

Modalités d'évaluation des connaissances :

Une évaluation par questionnaire à choix multiples en début de formation permet de déterminer le niveau de connaissance des stagiaires, leur expérience. Tout au long de la formation, le formateur s'assure de la compréhension des participants et de satisfaire aux attentes recueillies au démarrage de la session.

Tout au long de la formation, le formateur accompagne individuellement les participants pour bien s'assurer que les difficultés sont surmontées.

En fin de formation un débriefing permet de faire le point sur le travail réalisé, de s'assurer que toutes les attentes ont été comblées, que toutes les réponses ont été données.

Le questionnaire utilisé en entrée de formation permet de valider les acquis en fin de formation.

Modalité d'évaluation de l'appréciation des participants

Une fiche d'appréciation est remplie par chaque participant en fin de formation pour évaluer leur niveau de satisfaction.

Lieux et adresses :

Salles de formation dans notre centre de formation sur Gémenos 13, et dans les départements de la Région PACA