

FORMATIONS

tourisme Centre

PROGRAMME DES FORMATIONS 2018 - 2019

ACCUEIL-QUALITÉ

ART DE VIVRE

ANIMATION DE RÉSEAUX

NUMÉRIQUE

PROMOTION
COMMERCIALISATION-MARKETING

MANAGEMENT

Au fil des années, Formations Tourisme O'Centre s'est imposé comme un acteur important de la formation pour les professionnels du tourisme en Centre-Val de Loire avec des centaines de modules proposés et des milliers d'apprenants formés.

Formations Tourisme O'Centre, ce sont des formations opérationnelles animées par des formateurs rigoureusement sélectionnés pour leur expertise dans leurs domaines de compétences et leur pédagogie ainsi qu'une assistance administrative pour vos démarches de prise en charge.

Chaque année, nous mettons un point d'honneur à renouveler cette offre de formation en cohérence avec les mutations de l'économie touristique qui ne cessent d'impacter vos métiers et les compétences associées mais aussi en lien avec vos propres besoins. Nos entreprises touristiques régionales ont fortement évolué et elles évolueront encore. De nouveaux métiers ont vu le jour, d'autres changent, se spécialisent.

Vous avez entre les mains le nouveau programme pour 2018-2019 dont l'objectif premier demeure de répondre aux besoins de chacun et d'anticiper les enjeux à venir du tourisme régional de faire de la région Centre-Val de Loire une référence du tourisme de la douceur et de l'art de vivre au niveau européen.

Côté contenu, nous l'avons conçu pour vous permettre de répondre aux nombreux défis auxquels vous êtes confrontés : mettre en œuvre un accueil de qualité accessible à tous, fidéliser les clientèles, créer une offre personnalisée enrichie et renouvelée, répondre toujours mieux aux attentes des clientèles, intégrer et utiliser les nouveaux outils du numérique mais aussi repenser le management pour des organisations plus agiles. Plus que jamais en effet, la satisfaction de vos visiteurs est un vecteur puissant de prescription et de fidélisation, notamment dans les territoires moins fréquentés. Les Offices de Tourisme ont un rôle majeur à jouer pour animer et relayer cet enjeu autour de la qualité de l'expérience client.

Côté format, nous privilégions de plus en plus des formations mixant présentiel et à distance sans oublier formations en présentiel et formations 100% à distance. Pour la première année, des capsules vidéo vous seront également proposées en libre accès tout au long du programme.

Nous vous rappelons que l'équipe Formations Tourisme O'Centre demeure à votre écoute. Alors, n'hésitez pas à revenir vers elle si certains de vos besoins ne trouvaient pas réponse avec ce programme de formations.

Excellente professionnalisation 2018-2019 à tous!

Christelle de CRÉMIERS

Vice-Présidente déléguée au Tourisme, aux terroirs et à l'alimentation du Conseil régional du Centre-Val de Loire

Isabelle GAUDRON

Vice-Présidente déléguée à la Formation professionnelle, à l'insertion et à l'orientation du Conseil régional du Centre-Val de Loire

Pierre-Alain ROIRON

Président du Comité Régional du Tourisme Centre-Val de Loire

SUGGESTIONS DE PARCOURS DE FORMATION

L'équipe Formations Tourisme O'Centre vous accompagne dans l'élaboration de votre parcours de formation 2018-2019 en vous suggérant des cycles de formation répondant aux besoins stratégiques de votre activité touristique.

PARCOURS

Restaurateur numérique

- Créer et mettre en ligne son site avec WordPress (p.13)
- Écrire pour le web : les bases pour bien débiter (p.13)
- Optimiser son référencement naturel (p.14)
- Se perfectionner sur Facebook : animer sa page et développer sa communauté (p.15)
- Valoriser son activité touristique avec Instagram (p.15)
- Gérer sa e-réputation pour faire de ses clients des ambassadeurs (p.24)
- Développer prospects et clients avec l'emailing et la newsletter (p.25)

Réussir son site web et sa visibilité sur Internet

- Créer et mettre en ligne son site avec WordPress (p.13)
- Écrire pour le web : les bases pour bien débiter (p.13)
- Optimiser son référencement naturel (p.14)
- Utiliser Google Analytics pour mesurer l'audience de son site web (p.14)

Optimiser sa présence sur les réseaux sociaux

- Concevoir une stratégie de contenu web efficace (p.18)
- Se perfectionner sur Facebook : animer sa page et développer sa communauté (p.15)
- Valoriser son activité touristique avec Instagram (p.15)

Créateur d'hébergement touristique

- Créer son activité de meublé de tourisme ou de chambre d'hôtes : les essentiels à connaître (p.5)
- Vendre au juste prix son hébergement touristique (p.20)
- Créer et mettre en ligne son site avec WordPress (p.13)
- Écrire pour le web : les bases pour bien débiter (p.13)
- Optimiser son référencement naturel (p.14)
- Valoriser son activité touristique avec la photo numérique (p.19)

Séduire ses prospects avec des contenus web attractifs

- Concevoir une stratégie de contenu web efficace (p.18)
- Valoriser son activité touristique avec la photo numérique (p.19)
- Réaliser et publier des vidéos 100% smartphone (p.19)
- Optimiser ses relations presse et médias, blogueurs et influenceurs (p.18)

Fidéliser ses clients

- Gérer la relation client avant, pendant et après le séjour pour fidéliser ses visiteurs (p.24)
- Développer prospects et clients avec l'emailing et la newsletter (p.25)
- Gérer sa e-réputation pour faire de ses clients des ambassadeurs (p.24)

PARCOURS

Innover pour une expérience client réussie

- Créer de nouveaux produits et services touristiques pour ses clients (p.21)
- Marque Accueil Vélo : innover et créer de nouveaux produits pour ses clients (p.22)
- Animer une réunion de créativité : boîte à outils et mode d'emploi (p.11)
- Construire une veille numérique efficace pour développer son activité touristique (p.25)

Inscrire son offre au cœur de la douceur et de l'art de vivre

- Acquérir les essentiels du Centre-Val de Loire : patrimoine, gastronomie et terroir (p.4)
- Apprendre à déguster et à communiquer autour des produits régionaux Centre-Val de Loire (p.3)
- S'initier à la dégustation des vins du Centre-Val de Loire pour mieux conseiller sa clientèle (p.3)
- Marque Qualité Tourisme™ : devenez guide de tourisme de nature QUALINAT (p.8)
- Développer les clientèles de touristes à vélo (p.22)

Animer son projet de développement touristique de territoire

- Animer son réseau de prestataires (p.10)
- Créer du lien avec les habitants et les acteurs de son territoire (p.10)
- Animer une réunion de créativité : boîte à outils et mode d'emploi (p.11)
- Devenir formateur occasionnel (p.11)

Booster la performance commerciale de son Office de Tourisme

- Conseiller en séjour : passez à la vente ! (p.7)
- Optimiser sa boutique pour en tirer le meilleur parti (p.7)
- Mieux connaître le cadre juridique de la commercialisation de produits en OT (p.20)
- Monter et commercialiser un produit touristique (p.21)
- Concevoir et mettre en œuvre une stratégie marketing pour son Office de Tourisme (p.23)

Accompagner les hébergeurs touristiques de son territoire

- Accompagner ses hébergements touristiques en matière juridique, fiscale et sociale (p.6)
- Allez plus loin avec le dispositif Chambre d'hôtes référence® pour encore plus de qualité et de satisfaction clients (p.6)
- Valoriser son meublé de tourisme avec le home staging (p.5)
- Vendre au juste prix son hébergement touristique (p.20)

Piloter le changement

- Manager à distance son équipe multi-sites (p.27)
- Gérer les compétences et les talents avec la GPEC (p.28)
- Exprimer son courage managérial dans les situations difficiles (p.27)
- Animer une réunion de créativité : boîte à outils et mode d'emploi (p.11)



Philippe ROGEZ
SAVEUR ET MEDIA

TOURS
26 et 27 février 2019

440 € nets de taxe



Apprendre à déguster et à communiquer autour des produits régionaux du Centre-Val de Loire

Tout professionnel de l'hôtellerie-restauration, du tourisme et des loisirs en charge de la vente et/ou de la dégustation de produits du terroir

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Acquérir les bases de la dégustation, le vocabulaire pour présenter et décrire simplement ses produits au consommateur par l'approche sensorielle
- Observer, ressentir pour transcrire ses sensations et émotions dans la valorisation de ses produits
- Construire un argumentaire sensoriel pour enrichir sa stratégie commerciale et dynamiser ses ventes

PRÉREQUIS

Aucun prérequis nécessaire



Philippe ROGEZ
SAVEUR ET MEDIA

CHEVERNY
25 et 26 mars 2019

440 € nets de taxe



S'initier à la dégustation des vins du Centre-Val de Loire pour mieux conseiller sa clientèle



Tout responsable de restauration, responsable et personnel de salle, professionnel du tourisme désireux de s'initier à la dégustation des vins régionaux et de comprendre les notions de cépages, terroir et savoir-faire pour mieux conseiller sa clientèle

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Être capable de déguster et de reconnaître un vin régional
- Connaître les caractéristiques des vins régionaux (vinification, cépages) pour mieux conseiller sa clientèle
- Savoir parler des vins à sa clientèle

PRÉREQUIS

Aucun prérequis nécessaire

LES AUTRES RENDEZ-VOUS

Professionnels du tourisme et des loisirs, complétez vos acquis de formation sur le volet « Art de vivre » en participant à des actions complémentaires de professionnalisation :

Acquérir les essentiels de la région Centre-Val de Loire : patrimoine, gastronomie et terroir

PUBLICS

Tout professionnel du tourisme désireux de valider sa connaissance de l'offre patrimoniale, touristique et de loisirs de la région Centre-Val de Loire avec pour objectif de mieux accueillir et conseiller ses clients

INTERVENANT

CRT CENTRE-VAL DE LOIRE

DURÉE DU MODULE

7h00

NOMBRE MAXIMUM DE STAGIAIRES

Places non limitées

FORMAT

Capsule vidéo

DATE

1^{er} trimestre 2019

Pour en savoir plus : contact@formations-tourisme-centre.fr



Carole ARCHAMBAULT
Francis VARENNE
TOURS VAL DE LOIRE
TOURISME

TOURS
13 et 14 décembre 2018

482 € HT / 578,40 € TTC



Créer son activité de meublé de tourisme ou de chambre d'hôtes : les essentiels à connaître

Toute personne ayant le projet de créer ou en cours de création d'un meublé de tourisme ou d'une chambre d'hôtes

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Connaître les éléments indispensables préalables à l'ouverture d'un meublé de tourisme ou d'une chambre d'hôtes
- Comprendre le cadre réglementaire, les modalités et les aspects de la gestion d'un meublé de tourisme ou d'une chambre d'hôtes
- Connaître les aides financières mobilisables à l'échelle régionale
- Appréhender les champs de la communication et de la commercialisation

PRÉREQUIS

Aucun prérequis nécessaire



Caroline BELIN
Florence JAROSSAY
CAROLINE BELIN
FORMATION & CONSEIL

BLOIS
3 et 4 décembre 2018

780 € nets de taxe



Valoriser son meublé de tourisme avec le home staging



Tout propriétaire de meublé, personnel en charge du classement ou de l'accompagnement des prestataires désireux d'acquies les bases du home staging pour rendre attractif son hébergement sur le marché de la location ou conseiller ses propriétaires de meublés en réaménagement

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Connaître les tendances en matière d'hébergement touristique et les attentes des clients
- Savoir identifier les atouts et faiblesses d'un espace
- Savoir mettre en valeur son hébergement en appliquant des principes de base du home staging et en optimisant ses prises de vue photographiques
- Faire du home staging en cohérence avec les critères de classement et les obligations des labels

PRÉREQUIS

Aucun prérequis nécessaire



Carole ARCHAMBAULT
TOURS VAL DE LOIRE
TOURISME

ROMORANTIN-LANTHENAY
28 mars 2019

BOURGES
2 avril 2019

150 € HT / 180 € TTC



Allez plus loin avec le dispositif Chambre d'hôtes référence® pour encore plus de qualité et de satisfaction clients

Tout référent Chambre d'hôtes référence® en Office de Tourisme ou ADT désireux d'aller plus loin dans l'amélioration de la qualification de l'offre d'hébergement touristique de la destination

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Approfondir la préparation à la visite de qualification Chambre d'hôtes référence®
- Se perfectionner sur les mises en conformité du référentiel national
- Mise en situation, retours d'expérience et bonnes pratiques

PRÉREQUIS

- Être référent Chambre d'hôtes référence®



Carole ARCHAMBAULT
Francis VARENNE
TOURS VAL DE LOIRE
TOURISME

TOURS
5 février 2019

386 € HT / 463,20 € TTC



Accompagner ses hébergements touristiques en matière juridique, fiscale et sociale



Tout personnel en Office de Tourisme et ADT désireux de mettre à plat ses connaissances juridiques, fiscales et sociales pour mieux accompagner les hébergeurs touristiques de son territoire

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Connaître et maîtriser la réglementation applicable en matière de chambres d'hôtes et de meublés de tourisme
- Identifier les obligations juridiques, fiscales et sociales des loueurs de chambres d'hôtes et de meublés de tourisme
- Intégrer les autres réglementations spécifiques à l'activité de chambres d'hôtes et de meublés de tourisme
- Être en capacité d'accompagner et de conseiller les hébergeurs touristiques et les porteurs de projet dans leurs démarches administratives

PRÉREQUIS

- Avoir connaissance des catégories d'hébergements touristiques



Caroline BELIN
CAROLINE BELIN
FORMATION & CONSEIL

ORLÉANS

31 janvier et 1^{er} février 2019

500 € nets de taxe



14h 12

Conseiller en séjour : passez à la vente !



Tout conseiller en séjour désireux de mieux cerner les attentes et besoins des visiteurs, de travailler son argumentaire pour les convaincre de passer à l'acte d'achat et ainsi augmenter la part d'autofinancement de son Office de Tourisme

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- S'approprier la fonction commerciale de son métier
- Prendre confiance dans sa capacité à pouvoir promouvoir et vendre l'offre
- Savoir découvrir son client (besoins, motivations d'achat) par l'écoute et le questionnement
- Connaître les techniques de vente appliquées à l'Office de Tourisme
- Savoir transformer l'acte de conseil en acte de vente directe ou indirecte, en face-à-face, au téléphone et par courriel

PRÉREQUIS

Aucun prérequis nécessaire

Optimiser sa boutique pour en tirer le meilleur parti



Tout responsable de boutique en Office de Tourisme, cave touristique ou site de visite et de loisirs souhaitant optimiser les ventes de son espace accueil-boutique

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Connaître les publics et leurs attentes en matière d'achat en boutique
- Maîtriser les principales règles d'achalandage et de gestion des produits
- Comprendre la notion de parcours client
- Acquérir les savoir-faire du merchandising pour son espace d'accueil-vente

PRÉREQUIS

- Disposer d'une boutique de vente déjà existante



Marco SANCHEZ
CCI MAINE-ET-LOIRE

BOURGES

22 et 23 novembre 2018

480 € nets de taxe



14h 12



Sandrine RAMERY
BRAILLE & CULTURE

AMBOISE
27 et 28 novembre 2018

496 € nets de taxe



Marque Tourisme & Handicap : les clés pour adapter son accueil



Toute personne en charge de l'accueil du public en Office de Tourisme ou dans un site touristique et de loisirs détenteur de la marque Tourisme & Handicap ou candidat à son obtention

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Connaître et identifier les besoins et les habitudes de consommation des personnes handicapées
- Appréhender les difficultés et obstacles liés à l'accessibilité d'un lieu en fonction des différents types de handicap
- Savoir accueillir et informer les personnes en situation de handicap
- Connaître les outils et techniques d'adaptation existant

PRÉREQUIS

Aucun prérequis nécessaire



Sébastien FAVIER
Blandine DAMIEUX
AFRAT

ROSNAVY
18 octobre
et 22-23 novembre 2018

MONTLOUIS-SUR-LOIRE
7 février et 28-29 mars 2019

978 € nets de taxe



Marque Qualité Tourisme™ : devenez guide de tourisme de nature QUALINAT



Tout guide en activité et professionnel du tourisme en lien avec la médiation nature souhaitant adhérer à une démarche qualité garantissant la reconnaissance de leur activité ainsi que tout salarié en Office de Tourisme et ADT souhaitant accompagner ses prestataires nature dans l'obtention de la marque QUALINAT

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Connaître et maîtriser le référentiel QUALINAT « Visites guidées »
- Renforcer sa capacité à transmettre ses connaissances du milieu naturel et développer de nouvelles compétences dans ce domaine
- Mieux travailler entre acteurs du tourisme de nature
- Se préparer à l'audit et au processus de labellisation

PRÉREQUIS

- Être passionné de nature
- Avoir une expérience en lien avec le tourisme de nature (guide, agent de réserve naturelle ou de parc, hébergeur accueillant des passionnés de nature, batelier...)

LES AUTRES RENDEZ-VOUS



Offices de
Tourisme
de France
RELAIS TERRITORIAL
Centre - Val de Loire

L'accueil est le cœur de métier des Offices de Tourisme avec pour objectif final la satisfaction et la fidélisation des clientèles. Les pratiques de consommation évoluent. L'accueil en Office de Tourisme et sur les territoires doit se calquer sur cette nouvelle dynamique. Réussir ce premier contact avec le touriste, c'est l'histoire de toute l'équipe mais aussi de tout un territoire !

Le plan de professionnalisation des Offices de Tourisme s'adresse à l'ensemble des collaborateurs, managers, responsables et dirigeants bénévoles en OT. Il propose de compléter vos acquis de formation sur le volet « Accueil-Qualité » avec :

Le SADI : comment ont-ils fait sur d'autres territoires ?

EDUCTOUR le 18 septembre 2018

Convaincre les décideurs des nouveaux services de l'Office de Tourisme

ATELIER au dernier trimestre 2018

Les Offices de Tourisme garants de la satisfaction client

RENCONTRES RÉGIONALES le 23 mai 2019

Pour en savoir plus : animation-ot@centre-valde Loire.org



Françoise CLERMONT
COMANAGING

BOURGES

22 et 23 janvier 2019

496 € HT / 595,20 € TTC



14h

12

présentiel

Animer son réseau de prestataires



Tout manager, conseiller en séjour et chargé de relations prestataires souhaitant remettre à plat sa relation partenaires pour élaborer un marketing de services efficaces

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Qualifier les prestataires de son territoire et comprendre le fonctionnement d'un réseau
- Connaître les techniques et outils d'animation
- Savoir communiquer avec son réseau, gérer les litiges et les conflits et pérenniser les relations
- Élaborer sa stratégie d'animation de réseau

PRÉREQUIS

- Avoir déjà identifié un ou des projets d'animation de son réseau de prestataires



Françoise CLERMONT
COMANAGING

ROMORANTIN-LANTHENAY

27 et 28 février 2019

496 € HT / 595,20 € TTC



14h

12

présentiel

Créer du lien avec les habitants et les acteurs de son territoire

Tout manager et responsable intermédiaire d'Office de Tourisme souhaitant fédérer et mobiliser les habitants et les acteurs de son territoire

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Mieux se situer en tant qu'acteur de son territoire pour en comprendre les enjeux
- Savoir repérer les partenaires et leurs réseaux pour identifier les situations de relation client sur le territoire
- Mener des actions en lien avec les spécificités de son territoire et favoriser l'implication des acteurs et des habitants
- Savoir mettre en place un plan d'actions et choisir les bons outils d'accompagnement

PRÉREQUIS

- Avoir déjà identifié un ou des projets d'implication des acteurs et/ou des habitants de son territoire



Caroline BELIN
CAROLINE BELIN
FORMATION & CONSEIL

ORLÉANS
5 et 6 novembre 2018

500 € nets de taxe



Devenir formateur occasionnel

Tout professionnel du tourisme intervenant auprès de publics pour leur dispenser des contenus de manière pédagogique

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Connaître le rôle et les missions d'un formateur
- Développer ses capacités personnelles pour surmonter son appréhension et ses freins
- Connaître les techniques et les outils facilitant la présentation de contenus
- Évaluer une action de formation

PRÉREQUIS

Aucun prérequis nécessaire



Florence DERONCE
ATHLANE CONSULT

ORLÉANS
19 et 20 novembre 2018

536 € HT / 643,20 € TTC



Animer une réunion de créativité : boîte à outils et mode d'emploi

Tout manager, chef de projet et institutionnel du tourisme impliqué dans l'innovation ou souhaitant développer sa capacité à résoudre des problèmes par la conduite de réunions de créativité et de recherche d'idées

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Acquérir les concepts clés de la créativité
- Découvrir et pratiquer des outils de créativité pour faire émerger des idées
- Savoir se constituer une boîte à outils et en sélectionner selon les contextes
- Animer une réunion de créativité et en exploiter concrètement les résultats

PRÉREQUIS

Aucun prérequis nécessaire

LES AUTRES RENDEZ-VOUS



Offices de
Tourisme
de France
RELAI TERRITORIAL
Centre - Val de Loire

L'Office de Tourisme en tant que metteur en scène de son territoire se doit d'animer l'ensemble des acteurs en présence. Il s'agit de les mobiliser et de les fédérer pour impulser une culture de l'accueil sur le territoire. Une mission qui nécessite temps et compétences de la part de l'équipe et de son manager.

Le plan de professionnalisation des Offices de Tourisme s'adresse à l'ensemble des collaborateurs, managers, responsables et dirigeants bénévoles en OT. Il propose de compléter vos acquis de formation sur le volet « Animation de réseaux » avec :

Favoriser une culture de l'accueil sur son territoire

GRUPE DE TRAVAIL au 1^{er} trimestre 2019

Pour en savoir plus: animation-ot@centre-valdeloire.org



Pierre ANTOINE
LOGITOURISME

SESSION 1

du 27 septembre
au 17 décembre 2018

SESSION 2

du 15 janvier au 2 avril 2019

780 € nets de taxe



21h 12

Créer et mettre son site en ligne avec WordPress

Tout professionnel de l'hôtellerie-restauration, du tourisme et des loisirs souhaitant créer son site web avec WordPress

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Concevoir son site Internet avec WordPress
- Intégrer ses textes, photos et vidéos
- Optimiser son contenu pour le référencement
- Mettre en ligne et mesurer la fréquentation de son site

PRÉREQUIS

- Disposer d'un poste informatique avec une connexion internet suffisante pour suivre une formation à distance
- Avoir un projet de site internet
- Maîtriser les usages basiques du web



David BLANCHARD
LOGITOURISME

ORLÉANS

29 novembre 2018

240 € nets de taxe



7h 12

Écrire pour le web : les bases pour bien débuter

Tout professionnel de l'hôtellerie-restauration, du tourisme et des loisirs en charge de la production de contenus web désireux de comprendre et de savoir mettre en œuvre les règles de base de la rédaction web au regard des attentes des internautes et de l'optimisation du référencement naturel

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Savoir rédiger et adapter ses contenus pour le web
- Comprendre le fonctionnement et les enjeux de la qualité rédactionnelle d'un contenu
- Apprendre à structurer ses contenus pour une meilleure lisibilité et un meilleur référencement
- Optimiser les textes pour les moteurs de recherche

PRÉREQUIS

- Avoir un dispositif web et être autonome dans son administration
- Être à l'aise avec l'environnement Windows, maîtriser les outils bureautiques et la navigation internet
- Disposer et venir avec un ordinateur portable



David BLANCHARD
LOGITOURISME

SAINT-AVERTIN
9 et 10 janvier 2019

480 € nets de taxe



14h 12

Optimiser son référencement naturel

Tout professionnel de l'hôtellerie-restauration, du tourisme et des loisirs souhaitant connaître et maîtriser les techniques pour être mieux indexé par les moteurs de recherche et améliorer sa visibilité

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Connaître et maîtriser les techniques pour être mieux indexé dans les moteurs de recherche
- Mettre à niveau ses connaissances avec les nouvelles pratiques du web
- Définir sa stratégie de référencement en mesurant la capacité de son site à progresser et se fixer des objectifs précis

PRÉREQUIS

- Avoir un dispositif web et être autonome dans son administration
- Être à l'aise avec l'environnement Windows, maîtriser les outils bureautiques et la navigation internet



Pierre ANTOINE
LOGITOURISME

SESSION 1
du 14 novembre
au 19 décembre 2018

SESSION 2
du 6 février au 29 mars 2019

260 € nets de taxe



7h 12

Utiliser Google Analytics pour mesurer l'audience et la performance de son site web



Tout professionnel de l'hôtellerie-restauration, du tourisme et des loisirs en charge de l'alimentation en contenus de son dispositif web souhaitant apprendre à mesurer l'audience de son site internet

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Installer et paramétrer correctement Google Analytics
- Connaître le vocabulaire de Google Analytics
- Savoir lire les rapports standards, interpréter les différents indicateurs de performance et programmer des envois périodiques de rapports
- Optimiser sa stratégie de présence pour plaire à Google

PRÉREQUIS

- Disposer d'un poste informatique avec une connexion internet suffisante pour suivre une formation à distance
- Alimenter en contenus un site Internet ou avoir un projet de site Internet
- Maîtriser les usages basiques du web



Dominique DUFOUR
COMANAGING

ORLÉANS
11 décembre 2018

248 € HT / 297,60 € TTC



Se perfectionner sur Facebook : animer sa page et développer sa communauté

Tout professionnel de l'hôtellerie-restauration, du tourisme et des loisirs déjà présent sur Facebook souhaitant acquérir les techniques pour développer sa présence de manière efficace et renforcer l'engagement des internautes

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Connaître les nouvelles fonctionnalités Page et Groupe, les applications labellisées par Facebook
- Savoir analyser les statistiques de sa page et optimiser ses publications pour renforcer l'interaction avec les internautes
- Acheter de l'espace publicitaire avec Facebook Ads
- Gérer sa page à partir d'un smartphone

PRÉREQUIS

- Avoir déjà une page Facebook pour son activité touristique et être en charge de son administration et de son animation
- Disposer et venir avec un ordinateur portable et les codes d'accès à sa page



Aurélie LECLERCQ
LOGITOURISME

AMBOISE
21 mars 2019

240 € nets de taxe



Valoriser son activité touristique avec Instagram



Tout professionnel de l'hôtellerie-restauration, du tourisme et des loisirs souhaitant comprendre les possibilités offertes par Instagram comme outil d'influence et de visibilité sur le web et en maîtriser les fonctionnalités de base

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Connaître les motivations des usagers et des entreprises à utiliser Instagram
- Connaître les principales fonctionnalités d'Instagram, ouvrir et administrer un compte
- Cibler ses publications avec le hashtag
- Solliciter et animer une communauté sur Instagram

PRÉREQUIS

- Disposer et venir avec un smartphone et un ordinateur portable



Amandine POTTIER
FAIRE SAVOIR

MÉZIÈRES-EN-BRENNE
24 et 25 janvier 2019

540 € HT / 648 € TTC



10h30 10

Tourinsoft: les bases pour bien débuter

Tout professionnel en Office de Tourisme ou institutionnel du tourisme n'ayant jamais utilisé Tourinsoft

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Connaître l'organisation de la donnée touristique régionale
- Saisir et mettre à jour la donnée
- Enrichir et qualifier la donnée
- Exploiter la donnée pour renseigner les clientèles

PRÉREQUIS

- Avoir signé une convention de partenariat avec son ADT et le CRT Centre-Val de Loire concernant l'utilisation de Tourinsoft



Amandine POTTIER
FAIRE SAVOIR

SAINT-AVERTIN
20 novembre 2018

SAINT-AVERTIN
21 novembre 2018

360 € HT / 432 € TTC



7h 10

Tourinsoft: mon assistant communication

Tout professionnel en Office de Tourisme ou institutionnel du tourisme utilisateur quotidien ayant l'habitude de travailler avec Tourinsoft

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Créer et mettre à jour des modèles Excel
- Concevoir, envoyer et évaluer un publipostage
- Créer et générer une e-brochure
- Optimiser l'utilisation de Tourinsoft

PRÉREQUIS

- Être un utilisateur régulier de l'outil Tourinsoft dans le cadre d'une convention de partenariat avec son ADT et le CRT Centre-Val de Loire

LES AUTRES RENDEZ-VOUS



Les Offices de Tourisme, en partenariat avec le CRT et les ADT Centre-Val de Loire, ont entre autres pour mission d'animer et de concevoir des outils multimédias, de produire des contenus numériques attractifs et séduisants pour promouvoir la destination et fidéliser les clientèles tout en accompagnant les prestataires de leur territoire aux évolutions du numérique.

Le plan de professionnalisation des Offices de Tourisme s'adresse à l'ensemble des collaborateurs, managers, responsables et dirigeants bénévoles en OT. Il propose de compléter vos acquis de formation sur le volet « Numérique » avec :

Concevoir, tourner et diffuser des capsules vidéo comme un pro

CAPSULE VIDÉO dès septembre 2018

Rencontres Numériques des Offices de Tourisme

SÉMINAIRE le 7 décembre 2018

Club Utilisateurs Tourinsoft

SÉMINAIRE le 17 janvier 2019

Tourinsoft: créer et optimiser ses propres modèles

ATELIER en mars 2019

Pour en savoir plus : animation-ot@centre-valde Loire.org



Françoise CLERMONT
COMANAGING

VISIOCONFÉRENCE DE LANCEMENT

24 janvier 2019 (1h)

FORMATION À DISTANCE

du 25 janvier au 6 mars 2019 (9h)

FORMATION EN PRÉSENTIEL

7 mars 2019 (ORLÉANS)

496 € HT / 595,20 € TTC



14h



12

multi
modal

Optimiser ses relations presse et médias, blogueurs et influenceurs



Tout professionnel du tourisme et des loisirs en charge des relations presse et/ou de la promotion et de la communication de sa structure souhaitant mettre à plat sa stratégie relation médias

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Analyser ses relations presse existantes avec les médias locaux, nationaux et spécialisés
- Élaborer des pistes d'amélioration pour sa stratégie relation médias
- Intégrer une nouvelle approche et des nouveaux outils de relation médias
- Réajuster ses indicateurs et ses outils méthodologiques pour avoir des relations presse efficaces et pérennes

PRÉREQUIS

- Avoir déjà une première expérience dans le domaine des relations presse et des connaissances de base des outils traditionnels (communiqué de presse, dossier de presse, accueil de presse)
- Disposer d'un poste informatique équipé d'un micro et d'une webcam avec une connexion internet suffisante pour suivre des contenus à distance
- Être en mesure de planifier des plages de travail d'1h à 2h par semaine pour suivre les contenus à distance



Eve DUMANGE
COMANAGING

TOURS

8 et 9 novembre 2018

496 € HT / 595,20 € TTC



14h



12

présentiel

Concevoir une stratégie de contenu web efficace

Tout institutionnel du tourisme et des loisirs en charge de la communication web pour sa structure ou son territoire souhaitant mettre en place une stratégie de contenu web efficace

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre le rôle et intégrer les piliers de la stratégie de contenu web
- Évaluer les forces et les faiblesses de sa stratégie actuelle
- Savoir organiser et animer du contenu web
- Pérenniser une stratégie de contenu web efficace en lien avec les marques touristiques régionales

PRÉREQUIS

- Avoir connaissance de la stratégie de communication de sa structure, de ses objectifs et de son positionnement
- Disposer et venir avec un ordinateur portable ou une tablette



Patrice FORESTI
COMANAGING

ORLÉANS

19 et 20 mars 2019

496 € HT / 595,20 € TTC



14h

12

Valoriser son activité touristique avec la photo numérique

Tout professionnel de l'hôtellerie-restauration, du tourisme et des loisirs souhaitant améliorer la qualité des visuels publiés sur son site internet et les réseaux sociaux sans pour autant devenir photographe professionnel

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre le marketing de l'image
- Capturer et intéresser l'internaute à travers des photos engageantes
- Connaître et maîtriser les règles de base et les bonnes pratiques de la photo
- Savoir retoucher ses photos et faire usage du cadre légal

PRÉREQUIS

- Disposer et venir avec son matériel de prise de vue équipé d'une carte mémoire de taille suffisante, de son chargeur et de tout autre matériel nécessaire aux prises de vue
- Disposer et venir avec un ordinateur portable
- Être plutôt à l'aise avec les recherches sur internet



Aurélie LECLERCQ
LOGITOURISME

ORLÉANS

4 et 5 avril 2019

480 € nets de taxe



14h

12

Réaliser et publier des vidéos 100 % smartphone

Tout animateur et reporter numérique de territoire, institutionnel du tourisme et des loisirs souhaitant animer son dispositif web avec des vidéos courtes et simples à réaliser

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Connaître et maîtriser les règles de base et les bonnes pratiques de la vidéo sur smartphone
- Savoir raconter une histoire
- Connaître les fondamentaux de la prise de vue vidéo et du montage
- Comprendre et appliquer les règles, techniques et astuces pour optimiser ses vidéos en ligne
- Savoir publier ses images sur les réseaux sociaux les plus adaptés

PRÉREQUIS

- Disposer et venir avec son Smartphone, son chargeur et une mémoire disponible permettant l'installation d'application et le stockage des images réalisées durant la formation
- Avoir un accès internet depuis son Smartphone
- Disposer et venir avec un ordinateur portable



David BLANCHARD
LOGITOURISME

TOURS
12 et 13 mars 2019

480 € nets de taxe



Vendre au juste prix son hébergement touristique

Tout hébergeur touristique (hôtel, gîte, chambre d'hôtes, camping) souhaitant optimiser le remplissage de son établissement par la définition d'une politique tarifaire adaptée et selon les distributeurs

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Identifier les avantages concurrentiels de son établissement
- Connaître et identifier ses clientèles
- Utiliser les techniques d'analyse des ventes
- Construire une gamme tarifaire adaptée à son établissement

PRÉREQUIS

- Disposer et venir avec un ordinateur portable



Anne-Sophie LESUR
CCI MAINE-ET-LOIRE

CHARTRES
29 novembre 2018

240 € nets de taxe



Mieux connaître le cadre juridique de la commercialisation de produits en Office de Tourisme



Tout manager, responsable, chargé de commercialisation, comptable en Office de Tourisme souhaitant mieux connaître le cadre juridique de la commercialisation de produits

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Maîtriser le cadre légal et réglementaire de la commercialisation : obligations, responsabilités et fiscalité
- Identifier le champ possible des actions et des pratiques commerciales autorisées
- Mettre en place ou mettre en conformité les actions et les pratiques commerciales de son Office de Tourisme

PRÉREQUIS

- Avoir un poste en lien étroit avec la commercialisation de produit touristique ou être chargé de superviser/de structurer l'activité commerciale d'un Office de Tourisme



Karine ESTAUN
TOURISM DEVELOPMENT

BOURGES
7 et 8 février 2019

500 € nets de taxe



Monter et commercialiser un produit touristique

Tout professionnel du tourisme et des loisirs devant développer des outils de production et/ou des partenariats commerciaux ou ayant un rôle dans la commercialisation de produits

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Connaître les tendances actuelles en termes de montage et de vente de produits touristiques
- Être capable d'analyser les composantes d'un produit touristique
- Maîtriser l'ensemble des étapes de sa conception jusqu'à sa mise en marché
- Définir une stratégie commerciale incluant force de vente, e-marketing et distribution

PRÉREQUIS

Aucun prérequis nécessaire



Françoise CLERMONT
COMANAGING

ORLÉANS
6 et 7 décembre 2018

496 € HT / 595,20 € TTC



Créer de nouveaux produits et services touristiques pour ses clients

Tout professionnel d'organismes de tourisme, opérateurs touristiques, culturels et de loisirs souhaitant être capable d'innovation dans les produits et les services proposés à ses clients

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- S'approprier l'état d'esprit d'une démarche de créativité et d'innovation
- Savoir établir un diagnostic et une cartographie des attentes, comportements et pratiques de ses clients
- Acquérir les méthodologies et les outils pour trouver des idées et passer à la formalisation de concepts de nouveaux produits et services
- Pratiquer les techniques de prototypage de concepts
- Formaliser un cahier des charges pour tester et mettre en œuvre le concept

PRÉREQUIS

- Avoir le projet de travailler sa relation client



Valérie CROUINEAU
EA TOURISME

SAINT-DYÉ-SUR-LOIRE
17 et 18 janvier 2019

520 € nets de taxe



Développer les clientèles de touristes à vélo

Tout professionnel du tourisme et des loisirs en charge de la commercialisation souhaitant créer et promouvoir une offre touristique adaptée aux clientèles cyclotouristiques

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Prendre conscience du potentiel des clientèles de touristes à vélo en région
- Connaître et comprendre les différentes typologies de clientèles cyclotouristiques pour adapter son offre
- Concevoir une offre touristique adaptée en intégrant l'analyse des labels et marques dédiés à l'accueil de cyclistes
- Définir un plan de communication pour être visible de cette cible
- Définir les modalités d'une veille sur les tendances du secteur pour anticiper les évolutions des clientèles cyclotouristiques

PRÉREQUIS

Aucun prérequis nécessaire



Françoise CLERMONT
COMANAGING

LA CHAUSSÉE-SAINT-VICTOR
29 et 30 janvier 2019

496 € HT / 595,20 € TTC



Marque Accueil Vélo : innover et créer de nouveaux services pour ses clients



Tout adhérent à la marque Accueil Vélo et personnel d'ADT en charge du développement de la marque souhaitant être capable d'innovation dans les produits et les services proposés aux cyclotouristes

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- S'approprier l'état d'esprit d'une démarche de créativité et d'innovation
- Savoir établir un diagnostic et une cartographie des attentes, comportements et pratiques de ses cyclotouristes
- Acquérir les méthodologies et les outils pour trouver des idées et passer à la formalisation de concepts de nouveaux produits et services
- Pratiquer les techniques de prototypage de concepts
- Formaliser un cahier des charges pour tester et mettre en œuvre le concept

PRÉREQUIS

- Avoir une bonne connaissance de ses clientèles cyclotouristiques
- Avoir le projet de créer de nouveaux produits et services adaptés à ses clients cyclotouristes



Françoise CLERMONT
COMANAGING

E-LEARNING
DE LANCEMENT (1h)

FORMATION EN PRÉSENTIEL
12 et 13 novembre 2018
(TOURS)

520 € HT / 624 € TTC



Développer son activité et booster sa notoriété avec la marque Val de Loire

Tout ambassadeur de la marque Val de Loire désireux d'utiliser les ressorts des codes et des valeurs de la marque dans son positionnement marketing, de concevoir une offre unique pour ses clients reposant sur les atouts du territoire lui permettant de se différencier de la concurrence

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre et intégrer les enjeux de la marque Val de Loire
- S'approprier le positionnement, le code de marque et les cibles de clientèles prioritaires de la marque
- Construire un parcours client unique en lien avec les promesses de la marque pour se différencier de la concurrence
- Savoir utiliser les ressorts de la marque Val de Loire pour promouvoir son activité touristique

PRÉREQUIS

- Être ambassadeur de la marque Val de Loire
- Avoir pris connaissance au préalable du Code de Marque
- Avoir connaissance de son positionnement marketing et de ses clientèles
- Venir avec ses principaux outils de communication



Karine ESTAUN
TOURISM DEVELOPMENT

ROMORANTIN-LANTHENAY
14 et 15 mars 2019

500 € nets de taxe



Concevoir et mettre en œuvre une stratégie marketing pour son Office de Tourisme

Tout manager, responsable intermédiaire en Office de Tourisme désireux de mettre ses clients au centre des préoccupations de sa structure, d'intégrer la démarche marketing afin de construire une stratégie marketing et de la rendre opérationnelle

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre et intégrer les enjeux d'une démarche marketing
- S'approprier la méthode et les outils pour construire sa stratégie marketing et la mettre en œuvre
- Mettre les clients au centre des préoccupations de son Office de Tourisme en sachant prioriser ses cibles marketing

PRÉREQUIS

Aucun prérequis nécessaire



Françoise CLERMONT
COMANAGING

CHÂTEAURoux
5 et 6 mars 2019

496 € HT / 595,20 TTC



Gérer la relation client avant, pendant et après le séjour pour fidéliser ses visiteurs

Tout professionnel du tourisme et des loisirs souhaitant comprendre les mécanismes de la relation client avant, pendant et après le séjour, connaître les bonnes pratiques et les principales méthodes et outils pour formaliser la trame de son plan d'actions GRC

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les enjeux de la relation client, ses concepts clés et ses mécanismes
- Connaître les principaux outils et méthodes de GRC
- Savoir analyser le parcours client (avant, pendant et après) pour en identifier les points clés à travailler
- Savoir définir un plan d'actions de relation client
- Satisfaire et optimiser l'expérience de ses clients pour les fidéliser et les transformer en ambassadeurs

PRÉREQUIS

- Avoir pour projet de travailler sa relation client



Sébastien GONZALEZ
ENVOL DIGITAL

SAINT-AVERTIN
18 décembre 2018

260 € nets de taxe



Gérer sa e-réputation pour faire de ses clients des ambassadeurs



Tout professionnel de l'hôtellerie, de la restauration, du tourisme et des loisirs souhaitant savoir utiliser les sites d'avis, gérer les avis mais aussi les susciter et les valoriser pour au final faire de ses clients ses meilleurs prescripteurs et ambassadeurs

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Connaître les principes clés de l'e-réputation
- Savoir susciter l'engagement de ses clients à laisser avis et commentaires et à partager photos et vidéos
- Planifier et structurer sa réactivité en situation de crise
- Savoir repérer ses ambassadeurs pour saisir des opportunités de co-construction d'offres avec ses clients

PRÉREQUIS

- Avoir des connaissances de base sur l'utilisation d'internet et des réseaux sociaux



Sébastien GONZALEZ
ENVOL DIGITAL

SAINT-AVERTIN
15 et 16 novembre 2018

520 € nets de taxe



14h 12

Développer prospects et clients avec l'emailing et la newsletter



Tout professionnel de l'hôtellerie, de la restauration, du tourisme et des loisirs souhaitant réaliser un e-mailing et/ou une newsletter

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Connaître les règles de base de la relation client
- Savoir réaliser un emailing et une newsletter
- Connaître les bonnes pratiques de délivrabilité
- Mesurer la performance d'un envoi
- Savoir gérer une liste de destinataires

PRÉREQUIS

- Disposer et venir avec un ordinateur portable
- Être à l'aise avec la navigation Internet et la gestion d'emails



Julie EGAL
IMSI CONSULTING

ORLÉANS
le 18 octobre 2018

200 € nets de taxe



7h 12

Construire une veille numérique efficace pour son activité touristique



Tout professionnel de l'hôtellerie, de la restauration, du tourisme et des loisirs souhaitant mettre en place une veille numérique pour développer et pérenniser son activité touristique

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les enjeux d'une veille stratégique sur le web pour son activité touristique
- Être en capacité de mettre en place une veille numérique
- Connaître, savoir utiliser et comparer les principaux outils numériques de collecte de l'information
- Élaborer un plan d'actions de veille et partager l'information

PRÉREQUIS

- Avoir des connaissances de base sur l'utilisation d'internet
- Disposer et venir avec un ordinateur portable

LES AUTRES RENDEZ-VOUS

Professionnels du tourisme et des loisirs, complétez vos acquis de formation sur le volet « Promotion-Commercialisation-Marketing » en participant à des actions complémentaires de professionnalisation :

Devenir ambassadeur des marques touristiques régionales

PUBLICS :

Tout professionnel du tourisme désireux de s'inscrire dans une marque touristique régionale pour affirmer son offre auprès des clientèles sur les marchés touristiques

INTERVENANT

CRT Centre-Val de Loire

DURÉE DU MODULE

7h00

NOMBRE MAXIMUM DE STAGIAIRES

Places non limitées

FORMAT

Capsule vidéo

DATE

Novembre 2018

Pour en savoir plus :

contact@formations-tourisme-centre.fr



Renouveler leur offre touristique tout en construisant un modèle économique pertinent est dorénavant un enjeu pour les Offices de Tourisme et leurs équipes. En parallèle, ils doivent aussi assurer en partenariat avec le CRT et les ADT Centre-Val de Loire, le déploiement de la Place de Marché Touristique Régionale auprès des prestataires de leurs territoires.

Le plan de professionnalisation des Offices de Tourisme s'adresse à l'ensemble des collaborateurs, managers, responsables et dirigeants bénévoles en OT. Il propose de compléter vos acquis de formation sur le volet « Promotion-Commercialisation-Marketing » avec :

Accompagner ses prestataires dans la définition de leur politique tarifaire

ATELIER le 9 octobre 2018

Former les prestataires de son territoire à la Place de Marché Touristique Régionale

SÉMINAIRE le 13 novembre 2018

Club Utilisateurs Place de Marché Touristique Régionale

SÉMINAIRE le 31 janvier 2019

Pour en savoir plus : animation-ot@centre-valde Loire.org



Émilie CHEVALIER
CRP CONSULTING

CHARTRES

4 et 5 février 2019

480 € nets de taxe



Exprimer son courage managérial dans les situations difficiles

Tout manager, responsable intermédiaire, chef de projet en Office de Tourisme et institutionnel du tourisme et des loisirs souhaitant aborder plus sereinement les contextes à risque et développer sa légitimité face aux personnalités difficiles

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Assumer toute la dimension de son rôle pour se légitimer
- Prendre et faire appliquer des décisions à forts enjeux dans l'incertitude ou le risque
- Améliorer son leadership et son influence dans les situations difficiles
- Optimiser sa relation et la transmission auprès des équipes, de sa hiérarchie et de ses élus

PRÉREQUIS

- Être en situation de management



Virginie ANGOT
AGOSTINO FORMATION

AZAY-LE-RIDEAU

4 et 5 décembre 2018

560 € nets de taxe



Manager à distance son équipe multi-sites

Tout manager, responsable intermédiaire en Office de tourisme, institutionnel du tourisme et des loisirs en situation ou dans la perspective de manager tout ou partie d'une équipe à distance

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Se positionner en tant que manager du changement
- Savoir gagner l'adhésion des collaborateurs pour favoriser le travail collaboratif
- Acquérir des techniques de pilotage des équipes à distance
- Développer l'agilité et la confiance des équipes pour un travail collaboratif entres sites

PRÉREQUIS

- Être en situation de management



Olivia BERTHELOT
ENERGIA

OLIVET

10 et 11 janvier 2019

396 €HT / 475 €TTC



Gérer les compétences et les talents avec la GPEC



Tout manager, responsable en Office de Tourisme, institutionnel du tourisme et des loisirs souhaitant cerner les enjeux et avoir une vue d'ensemble des techniques et des étapes de la Gestion Prévisionnelle des Emplois et des Compétences (GPEC)

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Acquérir les bases et les enjeux de la GPEC, les clés d'entrée et les points de vigilance ainsi que le vocabulaire spécifique à la GPEC
- S'approprier les outils de gestion et de développement des compétences
- Évaluer les actions de formation des collaborateurs
- Bien recruter ses collaborateurs

PRÉREQUIS

- Être en situation de management

LES AUTRES RENDEZ-VOUS



Les Offices de Tourisme connaissent en parallèle de l'évolution de leurs missions une mutation de leur organisation. Fusion, mutualisation impliquent pour les directeurs, responsables intermédiaires et dirigeants bénévoles de relever un important défi managérial.

Le plan de professionnalisation des OT s'adresse à l'ensemble des collaborateurs, managers, responsables et dirigeants bénévoles en OT. Il propose de compléter vos acquis de formation sur le volet « Management » avec :

Construire une stratégie managériale en cohérence avec la stratégie de son territoire

SÉMINAIRE DES DIRECTEURS le 6 septembre 2018

Droit du Travail et Convention Collective Nationale : rédiger un contrat de travail, un avenant et une fiche de poste

CAPSULE VIDÉO à l'automne 2018

Fonction Publique Territoriale : rédiger un contrat de travail, un avenant et une fiche de poste

CAPSULE VIDÉO à l'automne 2018

Droit du Travail et Convention Collective Nationale : les repos hebdomadaires, les congés annuels et les congés spéciaux

CAPSULE VIDÉO à l'automne 2018

Droit du Travail et Convention Collective Nationale : les heures supplémentaires, le travail le dimanche et les déplacements

CAPSULE VIDÉO à l'automne 2018

Fonction Publique Territoriale : les repos hebdomadaires, les congés annuels et les congés spéciaux

CAPSULE VIDÉO à l'automne 2018

Fonction Publique Territoriale : les heures supplémentaires, le travail le dimanche et les déplacements

CAPSULE VIDÉO à l'automne 2018

Conduire les entretiens annuels d'évaluation et les entretiens professionnels

ATELIER au 1^{er} trimestre 2019

Assurer le recrutement de ses collaborateurs

ATELIER au 1^{er} trimestre 2019

Connaître les responsabilités juridiques et sociales des dirigeants

SÉMINAIRE le 26 avril 2019

Pour en savoir plus :
animation-ot@centre-valde Loire.org

S'INSCRIRE À UNE FORMATION



TOUTES LES INSCRIPTIONS S'EFFECTUENT
EXCLUSIVEMENT EN LIGNE
www.formations-tourisme-centre.fr

Lors de la préinscription, pensez à saisir et à vérifier toutes les informations demandées car :

- **pour Formations Tourisme O'Centre :** elles permettent la prise en charge de vos coûts pédagogiques, l'émission de votre mémoire de frais ainsi que le suivi de votre parcours de formation ;
- **pour les OPCA :** elles permettent de vérifier que votre structure est bien adhérente, qu'elle cotise en moins de 11 ou plus de 11 salariés, et ainsi de garantir la prise en charge du coût pédagogique de votre formation ;
- **pour les formateurs :** elles permettent d'anticiper vos besoins pour adapter le programme de formation au groupe ;
- **pour vous :** elles permettent d'assurer le suivi de votre parcours, de générer vos attestations individuelles de présence et de fin de formation.

ÉTAPE ①

JE CHOISIS MA FORMATION

Je vérifie les objectifs pédagogiques, le programme, les prérequis de formation, sans oublier ma disponibilité aux dates indiquées. Si nécessaire, je fais valider mon choix de formation par ma hiérarchie.

ÉTAPE ②

JE ME PREINSCRIS À MA FORMATION

Je saisis en ligne toutes les informations demandées sans oublier de les vérifier avant de valider ma préinscription et de noter la date dans mon agenda pour m'organiser le jour J.

Je reçois alors un courriel de préinscription me garantissant la prise en compte de celle-ci par Formations Tourisme O'Centre.

ÉTAPE ③

J'IMPRIME LE BULLETIN D'INSCRIPTION POUR CONFIRMER MA PARTICIPATION

À J-30, je reçois un courriel de validation contenant mon bulletin d'inscription que j'imprime, signe et cachète avant de le retourner dans les 8 jours suivant sa réception à **contact@formations-tourisme-centre.fr**

Si je suis concerné(e) par le règlement du coût forfaitaire : je joins à mon envoi le règlement correspondant par chèque, virement bancaire ou mandat administratif à l'ordre du CRT Centre-Val de Loire. À défaut, ma participation à la formation ne pourra pas être confirmée!

ÉTAPE ④

JE REÇOIS LA CONVOCATION À MA FORMATION

À J-10, je reçois par courriel une convocation récapitulant l'ensemble des informations pratiques utiles : nom du formateur, intitulé et programme de formation, lieux et horaires, matériel spécifique et liste des participants. Je bloque la date dans mon agenda et j'organise mon transport et mon hébergement si nécessaire.

La session de formation est alors verrouillée. C'est-à-dire que Formations Tourisme O'Centre a validé la liste des participants, le programme définitif avec le formateur, la salle de formation et le restaurant sont réservés et les frais sont engagés.

ÉTAPE ⑤

JE PARTICIPE À MA FORMATION

Le jour J arrive, j'assiste à ma formation en n'oubliant pas le matériel demandé dans la convocation qui m'a été adressée.

ÉTAPE ⑥

J'ÉVALUE MA FORMATION

À la fin de la formation, je participe à l'évaluation des acquis et je réponds au questionnaire de satisfaction. Ce suivi permet :

- de s'assurer de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation,
- d'échanger sur les contenus et méthodes pédagogiques avec le formateur,
- de recueillir votre avis sur les conditions d'accueil de la formation,
- de recueillir vos remarques et conseils à chaud sur votre expérience de formation.

Trois mois plus tard, je réponds en ligne à une seconde évaluation qui me permet de faire le point sur les acquis et les compétences que j'ai pu mettre en œuvre de retour dans mon entreprise touristique.

Si je souhaite annuler ma formation ?

Toute annulation d'inscription doit être adressée par courriel à **contact@formations-tourisme-centre.fr**

Si l'annulation intervient dans les 10 jours précédant le début de la formation, des frais de dédommagement sont à devoir en cas d'annulation : paiement du coût intégral de la formation sauf cas de force majeure dûment justifiée.

Cette somme n'est pas imputable sur l'obligation de participation au titre de la formation professionnelle continue de l'entreprise bénéficiaire et ne peut donc faire l'objet d'une demande de remboursement ou de prise en charge par l'Opca.

En cas d'empêchement, le stagiaire peut néanmoins être remplacé par une personne de la même structure ayant les mêmes besoins de formation.

Si je suis absent lors de ma formation ?

En cas d'absence non justifiée par un arrêt de travail, le coût des journées d'absence sera facturé directement à l'entreprise. Cette somme n'est pas imputable sur l'obligation de participation au titre de la formation professionnelle continue de l'entreprise bénéficiaire et ne peut donc faire l'objet d'une demande de remboursement ou de prise en charge par l'Opca.

Nous contacter

Sophie Martinez Almansa
Chargée de mission Formation

s.martinez@centre-valdeloire.org

02 38 79 95 91

Comité Régional du Tourisme Centre-Val de Loire

37 avenue de Paris
45000 ORLÉANS

FINANCER SA FORMATION

Le projet de loi « pour la liberté de choisir son avenir professionnel » présenté le 27 avril 2018 à l'Assemblée Nationale va profondément modifier le système français de formation professionnelle à partir du 1^{er} janvier 2019.

Jusqu'à cette date, les actions de formation du programme Formations Tourisme O'Centre 2018-2019 restent financées par la Région Centre-Val de Loire, l'Agefos PME Centre-Val de Loire, l'Afdas, le Fafih et l'Agefice ; tous mobilisés pour financer une part importante, voire la totalité du coût pédagogique des formations qui vous sont proposées.

Combien va me coûter ma formation ?

À J-30, au moment où je reçois la validation de mon inscription, je dois selon mon statut m'acquitter du montant du coût forfaitaire ou adresser une demande préalable de financement à l'Opca dont dépend ma structure.

Ainsi, si je règle 30€ pour ma formation : en réalité celle-ci coûte en moyenne 150€ par journée de formation et par personne dont 120€ pris en charge par la Région Centre-Val de Loire ou par mon Opca sur la base de 5 participants.

Dans tous les cas, les frais de repas, de transport et d'hébergement restent à ma charge ou à celle de mon employeur qui peut cependant dans certains cas les faire prendre en charge par l'Opca.



AGEFOS PME CENTRE-VAL DE LOIRE

208 rue de la Sagerie BP 80 303
37173 CHAMBRAY LES TOURS Cedex
www.agefos-pme-centre.fr



FAFIH

Délégation Centre-Atlantique
37 rue Édouard Vaillant 37000 TOURS
www.fafih.com



AFDAS

Délégation Ouest
227 rue de Châteaugiron 35000 RENNES
www.afdas.com



AGEFICE

Trouvez votre Point Accueil en tapant votre code postal ou votre département sur : www.communication-agefice.fr

J'identifie la nature de mon statut pour savoir combien va me coûter ma formation

JE SUIS	COÛT	MODALITÉS DE RÈGLEMENT ET DE PRISE EN CHARGE
Sans Opcva ou salarié d'une entreprise non adhérente à l'Agefos PME Centre-Val de Loire, au Fafih, à l'Afdas ou à l'Agefice	30 € nets de taxe par journée de formation et par stagiaire Le solde est pris en charge par la Région Centre-Val de Loire	Par chèque, virement bancaire ou mandat administratif à l'ordre du CRT Centre-Val de Loire qui réalise ma demande de prise en charge auprès de la Région
Agent de droit public relevant du CNFPT	30 € nets de taxe par journée de formation et par stagiaire Le solde est pris en charge par la Région Centre-Val de Loire	Par chèque, virement bancaire ou mandat administratif à l'ordre du CRT Centre-Val de Loire qui réalise ma demande de prise en charge auprès de la Région
Salarié d'un organisme de tourisme de moins de 11 salariés adhérent à l'Agefos PME Centre-Val de Loire	60€ TTC par module de formation et par stagiaire Le solde est pris en charge par l'Agefos PME Centre-Val de Loire	Par chèque bancaire à l'ordre de l'Agefos PME Centre-Val de Loire et adressé au CRT Centre-Val de Loire qui réalise ma demande de prise en charge auprès de l'Agefos
Salarié d'un organisme de tourisme de plus de 11 salariés adhérent à l'Agefos PME Centre-Val de Loire	Pris en charge par l'Agefos selon les critères définis par votre branche professionnelle au titre du plan de formation	Le CRT Centre-Val de Loire réalise ma demande de prise en charge auprès de l'Agefos qui peut en cas de reliquat le refacturer à mon employeur
Salarié d'une entreprise relevant d'autres branches (HPA) et adhérent à l'Agefos PME Centre-Val de Loire	Pris en charge par l'Agefos selon les critères définis par votre branche professionnelle au titre du plan de formation	Le CRT Centre-Val de Loire réalise ma demande de prise en charge auprès de l'Agefos qui peut en cas de reliquat le refacturer à mon employeur
Salarié d'une entreprise interpro adhérent à l'Agefos PME Centre-Val de Loire	Pris en charge partiellement ou intégralement par l'employeur	Le CRT Centre-Val de Loire réalise ma demande de prise en charge auprès de l'Agefos qui refacture le reliquat ou la totalité du coût à mon employeur
Salarié d'une entreprise adhérent au Fafih	Pris en charge à 100% par le Fafih	Le CRT Centre-Val de Loire réalise ma demande de prise en charge auprès du Fafih
Salarié d'une entreprise adhérent à l'Afdas	Pris en charge à 100% par l'Afdas	Le CRT Centre-Val de Loire réalise ma demande de prise en charge auprès de l'Afdas
Chef d'entreprise, dirigeant non salarié ou conjoint collaborateur adhérent à l'Agefice	Prise en charge possible à 100% par l'Agefice	1 mois avant le début de la formation, je fais une demande préalable de financement de mon action de formation auprès de mon Point accueil Agefice Au terme de la formation, j'en règle le coût qui m'est ensuite remboursé par l'Agefice sur présentation de justificatifs
Propriétaire de gîte ou de chambres d'hôtes relevant du RSI	Prise en charge possible à 100% par l'Agefice Afin de bénéficier du dispositif de l'Agefice, je dois présenter mon attestation de versement à la contribution au Fond d'assurance formation délivrée par l'Urssaf ou le RSI l'année de l'action de formation envisagée et relative à l'activité de l'année précédente justifiant de mon statut de dirigeant	1 mois avant le début de la formation, je fais une demande préalable de financement de mon action de formation auprès de mon Point accueil Agefice Au terme de la formation, j'en règle le coût qui m'est ensuite remboursé par l'Agefice sur présentation de justificatifs

AUTRE SITUATION

Veuillez contacter l'équipe de Formations Tourisme O'Centre

LES VISAS

LIBRES SAVOIRS

Entièrement gratuits, les Visas Libres savoirs financés par le Conseil régional s'adaptent au niveau et aux besoins de chacun. Accessibles aux habitants de la région Centre-Val de Loire, ils sont destinés en priorité aux demandeurs d'emploi et aux salariés précaires. Depuis 2004, plus de 400 000 personnes ont déjà bénéficié d'un Visa Libres savoirs.

Visa Trois en un

(français, mathématiques et sciences humaines)

Savoir communiquer en français à l'écrit et à l'oral : utiliser les règles de base de calcul et de raisonnement mathématique.

Durée moyenne : 80 heures

Visa Pro Numérique

Effectuer une recherche sur Internet, envoyer et recevoir un courrier électronique, maîtriser les pratiques du numérique dans un environnement professionnel.

Durée moyenne : 40 heures

Visa Compétences professionnelles

Comprendre son environnement de travail, respecter les règles de vie collective, travailler en équipe...

Durée moyenne : 30 heures

Visa Anglais Pro(fessionnel) ou Langues Pro(fessionnelles)

Devenir autonome dans un autre environnement linguistique : lire des textes simples, téléphoner, participer à une conversation...

Durée moyenne : 50 heures

Visa Éco-citoyen (environnement, hygiène et sécurité)

Respecter un règlement sécurité, hygiène environnement ou une procédure qualité, appliquer les gestes de premiers secours, développer une attitude éco-responsable.

Durée moyenne : 30 heures



Plus de 50 organismes de formation dispensent les Visas Libres savoirs en région Centre-Val de Loire.

Pour identifier l'organisme de formation qui vous recevra, contactez l'Espace Libres savoirs le plus proche de vous.

libres-savoirs.regioncentre.fr

N°Vert 0 800 222 100

- Apprendre à déguster et à communiquer autour des produits régionaux du Centre-Val de Loire ... 3
- S'initier à la dégustation des vins du Centre-Val de Loire pour mieux conseiller sa clientèle 3
- Créer son activité de meublé de tourisme ou de chambre d'hôtes: les essentiels à connaître 5
- Valoriser son meublé de tourisme avec le home staging 5
- Aller plus loin avec le dispositif Chambre d'hôtes référence® 6
- Accompagner ses hébergements touristiques en matière juridique, fiscale et sociale 6
- Conseiller en séjour: passez à la vente! 7
- Optimiser sa boutique pour en tirer le meilleur parti 7
- Marque Tourisme & Handicap: les clés pour adapter son accueil 8
- Marque Qualité Tourisme™: devenez guide de tourisme de nature QUALINAT 8
- Animer son réseau de prestataires 10
- Créer du lien avec les habitants et les acteurs de son territoire 10
- Devenir formateur occasionnel 11
- Animer une réunion de créativité: boîte à outils et mode d'emploi 11
- Créer et mettre son site en ligne avec WordPress 13
- Écrire pour le web: les bases pour bien débiter 13
- Optimiser son référencement naturel 14
- Utiliser Google Analytics pour mesurer l'audience et la performance de son site web 14
- Se perfectionner sur Facebook: animer sa page et développer sa communauté 15
- Valoriser son activité touristique avec Instagram 15
- Tourinsoft: les bases pour bien débiter 16
- Tourinsoft: mon assistant communication 16
- Optimiser ses relations presse et médias, blogueurs et influenceurs 18
- Concevoir une stratégie de contenu web efficace 18
- Valoriser son activité touristique avec la photo numérique 19
- Réaliser et publier des vidéos 100% smartphone 19
- Vendre au juste prix son hébergement touristique 20
- Mieux connaître le cadre juridique de la commercialisation de produits en Office de Tourisme ... 20
- Monter et commercialiser un produit touristique 21
- Créer de nouveaux produits et services touristiques pour ses clients 21
- Développer les clientèles de touristes à vélo 22
- Marque Accueil Vélo: innover et créer de nouveaux services pour ses clients 22
- Développer son activité et booster sa notoriété avec la marque Val de Loire 23
- Concevoir et mettre en œuvre une stratégie marketing pour son Office de Tourisme 23
- Gérer la relation client avant, pendant et après le séjour pour fidéliser ses visiteurs 24
- Gérer sa e-réputation pour faire de ses clients des ambassadeurs 24
- Développer prospects et clients avec l'emailing et la newsletter 25
- Construire une veille numérique efficace pour son activité touristique 25
- Exprimer son courage managérial dans les situations difficiles 27
- Manager à distance son équipe multi-sites 27
- Gérer les compétences et les talents avec la GPEC 28



Avec Ecofolio
tous les papiers
se recyclent.



FORMATIONS tourisme Centre

www.formations-tourisme-centre.fr

Comité Régional du Tourisme Centre-Val de Loire

contact@formations-tourisme-centre.fr

37, avenue de Paris - 45000 Orléans

Tél.: 02 38 79 95 91 Fax: 02 38 79 95 10



Afdas.

