

# 2021- Développer, coordonner, animer et communiquer avec son réseau de partenaires

A distance

## Dates et durée de la formation

**Durée** : 2 jours + webinaire post formation (date à déterminer)

**Date(s)** :

11 février, 12 février (Nombre total d'heures de formation : 14)

## Public cible

Reférents socio pros, Conseillers en Séjour, responsables OT

### Tarif de la formation :

**370 € net de taxes.**

**Salarié de droit privé : Coût venant en déduction de l'enveloppe formation de chaque structure. Vérifier les modalités de prise en charge auprès de votre OPCO. N'oubliez pas de faire aussi votre inscription auprès de l'AFDAS !**

**Numéro de déclaration d'activité pour demande de prise en charge de la formation auprès de l'OPCO : 76340953834**

## Objectifs

*Un partenaire s'est avant tout un chef d'entreprise qui doit gérer gravement la covid avec des répercussions complexes sur les 2 à 5 années qui suivent. Quels sont ses objectifs, ses attentes, savoir discuter, poser les questions qui appartiennent à son langage (qu'il faut utiliser et que je n'entends que très rarement ...) et bien intégrer ses problématiques et les moyens qu'ils s'accordent et comment nous y accorder pour le relancer ? C'est la priorité pour développer son réseau. Ensuite nous pourrons les intégrer dans des ateliers d'action, ou la préparation de la réunion sera majeure et tournée vers leurs attentes et les moyens qu'ils veulent ou peuvent investir (pass, cadeaux, gratuités diverses, actions personnelles complémentaires avec d'autres prestataires, ...). Les faire travailler ensemble sous notre responsabilité et mettre en avant auprès des touristes, les plans d'actions retenus et collégiaux.*

- Comment animer un atelier avec ses socios-pros ?
- Comment développer un réseau socio-pro?
- Technique d'animation de réunion pour les sociopro
- Mieux accompagner les prestataires touristiques pour professionnaliser l'offre touristique et accroître les retombées économiques, identifier l'Office de Tourisme comme un accompagnateur de qualité.

## Pré-requis

- Aimer travailler avec et pour les collègues, les touristes, les partenaires, les syndicats professionnels, les associations locales, ....

- Venir également avec des cas spécifiques, des problèmes rencontrés non résolus ou ayant provoqués des blocages, etc...

## Intervenants

### **Emmanuel MOREIRA, Amplifiez**

Plus de 15 ans dans le management de cadres dans le premier groupe alimentaire mondial en perpétuel changement pour s'adapter. Plus de 7 ans dans le management direct et transverse en tant que consultant et auditeur dans les PME d'Occitanie, pour améliorer les évolutions et les changements dans les entreprises. Quelque soit l'entreprise, elle n'est rien sans ses salariés. A la pointe de la formation, pour les encadrants vers les collaborateurs, la notion de management « Agile » et du management intergénérationnel sont la priorité de formation et d'intégration dans les sociétés partenaires pour être aussi réactives que les startups.

### **Tarif de la formation :**

**370 € net de taxes.**

**Salarié de droit privé : Coût venant en déduction de l'enveloppe formation de chaque structure. Vérifier les modalités de prise en charge auprès de votre OPCO. N'oubliez pas de faire aussi votre inscription auprès de l'AFDAS !**

**Numéro de déclaration d'activité pour demande de prise en charge de la formation auprès de l'OPCO : 76340953834**

## Contenu de la formation

- Quels sont les soft skills principaux que je vais déployer ou mettre en avant pour interagir avec le prestataire ?
- Le prestataire est-il « boomer », « x », « y » ou « z » ?
- Comment l'aborder en fonction de son profil ?
- Comment « parle » un prestataire ?
- Comment et quels mots clés utiliser avec lui, pour se comprendre et qu'il voit qu'on le comprend et ainsi le faire adhérer ou maintenir l'adhésion ?
- Comment à la suite de cela le motiver à assister à des ateliers pour lui ?
- Comment construire l'animation de l'atelier grâce à plusieurs « 1poc4q » très bien ficelés et prouvant que tout a été envisagé ?
- Comment déployer de simples « sérieux games » pour dynamiser la réunion et la rendre plus ludique, intéressante et implicante ?
- Apporter lors de la réunion plusieurs types de « pass » ou autres dans lequel il peut s'intégrer, ou donner l'idée d'en créer d'autres ?
- Toutes les clés d'une réunion optimale seront données, du démarchage, de l'invitation, de la conduite de la réunion et de l'après réunion.
- **Nombre de personnes : 14**
- **Code action : 25000**