

PROGRAMME DE FORMATION 2022

Le nudge marketing au service des acteurs touristiques

Lieu de la formation : A distance

Durée : 1,5 journées

Nombre total d'heures de formation : 10,5

Date(s) : 6 mai, 7 juin après-midi (Nombre total d'heures de formation : 10,5)

Tarif de la formation

265 € net de taxes.

Salarié de droit privé : formation en action collective, coût de la formation pris en charge par l'OPCO et non déductible de votre enveloppe formation (être à jour de sa cotisation Afdas). Action collective. Nous vous indiquerons le 1er jour de la formation, les éléments à déclarer auprès de l'AFDAS.

Salarié de droit public : tarif dégressif en fonction du nombre de participants

Finalité

Savoir utiliser le nudge marketing pour influencer

Objectifs opérationnels

1. Expérimenter les finalités et les techniques appliquées au nudge marketing.
2. Mettre en place des messages et supports adéquats sur le terrain ou dans son office de tourisme.

Public cible

Acteurs du tourisme en charge du marketing

Pré-requis

Aucun

Matériel stagiaire

Equipement PC avec haut-parleur et webcam en bon état de marche, bon réseau web

Caractéristiques et modalités

- **Durée** : 1,5 journées
- **Nombre d'heures** : 10,5 heures
- **Dates** : 6 mai journée et 7 juin après-midi
- **Nombre de personnes minimum et maximum** : 6 - 12
- **Horaires** : 9h00-12h30 et 14h00-17h30
- **Lieu** : A distance
- **Code action** : 26012

Accessibilité : Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. En amont de la formation, nous définissons ensemble comment vous proposer le parcours le plus adapté.

Modalités d'accès : Inscription en ligne sur le site pro du CTRL Occitanie <https://pro.tourisme-occitanie.com/plateforme-de-services/programme-regional-de-formation-des-organismes-de-tourisme/>

Délai d'accès : Les formations du CTRL Occitanie sont accessibles de leur mise en ligne jusqu'à 15 jours avant la 1ère journée de formation (temps requis pour confirmation de la session et envoi des convocations). Passé ce délai, il est préférable de prendre contact avec le service formation pour s'enquérir des éventuelles places disponibles et des possibilités d'inscriptions en ligne. *Contacts : Sylvie Bonnefoy au 04 30 63 84 25 ou formation@crtoccitanie.fr*

Intervenants

Guy Castagné, Akina Stratégie

Formation animateur écotouristique de son territoire FR PACA en 2020 et 2021 incluant un volet nudge marketing. Expérience du marketing d'innovation. Connaissance étroite des sujets liés à la surfréquentation des espaces naturels et des techniques de communication assertives.

Moyens mis à disposition et méthodes pédagogiques

- **Moyens mis à disposition** : Présentation Power Point, supports pédagogiques, témoignages et exercices, mise en application
- **Méthodes pédagogiques** : Ateliers, études de cas, échange et interactivité

Suivi et évaluation

Suivi : Feuille d'émargement (capture écran, tableau de connexion...), certificat de réalisation, Attestation individuelle de fin de formation.

Suivi post formation : SAV Akina Stratégies à la demande des apprenants suite à la formation

Evaluation :

1. Evaluation amont : questionnaire de positionnement en entrée de formation
2. A la fin de la formation : Quizz des connaissances sous forme de QCM
3. A l'issue de la formation : Evaluation à chaud individuelle (écrite). Elle permet de mesurer le taux de satisfaction.
4. Evaluation à froid : Evaluation à un mois par le formateur des acquis de la formation sur les méthodes et outils et sur la mise en place des objectifs fixés en fin de formation. Cette évaluation est adressée par email à chaque participant. Questionnaire écrit entre 3 et 6 mois pour mesurer la mise en pratique des acquis en situation professionnelle par le CRTL.

Programme

JOUR 1 : 6 mai – 9h00-12h30 /14h00-17h30

Présentation des caractéristiques, avantages et techniques du nudge marketing.

Exemples illustrés commentés.

Présentation de la méthode pour aborder un message nudge.

Définition des besoins dans le cadre de chaque participant (besoins liés à l'organisation de l'OT, besoins liés aux usages sur le territoire...).

Lancement d'un exercice individuel (à mettre en œuvre pour le jour 2).

JOUR 2 : 7 juin – 14h00-17h30

Présentation des projets individuels (fiche action finalités, justificatif, nature d'action, type de message, modalités de relai du message) et correctifs.

Séance sur les moyens d'améliorer la communication orale par l'assertivité.

Bilan de formation.