Institut du Tourisme
Fédération des offices de tourisme de Bretagne

Programme de Formation

Boutique d'office de tourisme : booster vos ventes et animer votre vitrine

Organisation

Durée : 14 heures

Mode d'organisation : Présentiel

Contenu pédagogique

Public visé

Personnels en charge d'un espace boutique

Objectifs pédagogiques

Préciser le positionnement de la boutique de l'OT et définir une stratégie commerciale;

Optimiser l'espace boutique (merchandising; thématisation; animation);

Gérer efficacement la boutique (approvisionnement; stocks; marge; relations fournisseurs …);

Aménager ses vitrines et les rendre attractives.

Description

Ce que cette formation vous apporte

- Préciser le positionnement et la stratégie commerciale de votre boutique
- Optimiser l'espace : merchandising, thématisation, animation
- Gérer approvisionnement, stocks et marges avec méthode

Ce qui fait la différence

Une formation de l'Institut du Tourisme de Bretagne, organisme de formation de la Fédération des Offices de Tourisme de Bretagne (certifié Qualiopi), conçue pour les équipes des offices de tourisme. Des cas concrets d'offices de tourisme : boutique, partenaires, relation client.

En créant une boutique, les offices de tourisme entendent générer des ressources supplémentaires et promouvoir l'image et les savoir-faire de leur territoire. Or, l'acte commercial n'est pas inné pour les institutionnels du tourisme qui se heurtent parfois à des problèmes de rentabilité. Le choix d'un positionnement et la définition d'une stratégie commerciale sont des facteurs clés de réussite. Il s'agit bien sûr de rendre l'espace de vente plus attractif et efficace commercialement. Mais une gestion rigoureuse est essentielle pour optimiser la performance commerciale de la boutique.

En outre, les offices de tourisme engagés dans la démarche **Qualité Tourisme/Destination d'excellence**, le critère n°89 précise que : le personnel (au moins 1 permanent) est formé à l'aménagement de ses vitrines ainsi qu'à l'approvisionnement et aux relations avec les fournisseurs.

Nous vous proposons, dans la continuité de ces apprentissages, de poursuivre avec la formation **"Inscrire sa boutique dans une démarche de développement durable"** sans frais pédagogiques supplémentaires (nous consulter).

Contenu :

Définir la stratégie commerciale de la boutique de l'OT :

- Effectuer un diagnostic pour préciser son positionnement et les objectifs visés (*économique* et *image*) ;
- Quelle visibilité donner à sa boutique **:**
  - *in situ seulement*,
  - *sur les réseaux sociaux*,
  - *avec une boutique en ligne.*

Optimiser l'espace de vente et la rentabilité commerciale de la boutique.

- L'espace de vente :
  - Quelques clés pour améliorer l'agencement et le merchandising
  - Favoriser l'immersion des visiteurs grâce à la thématisation
  - focus sur le marketing sensoriel.
- La gestion **:**
  - Rappel de quelques notions fondamentales (marge, gestion des stocks, contractualisation, tableaux de bord)
  - Sélectionner des articles et fournisseurs en phase avec son positionnement
- Identifier des partenaires locaux pour animer la boutique **:** ateliers, opérations de cross marketing.

Prérequis

Aucun - Matériel à prévoir par les stagiaires : PC ou tablette

Modalités pédagogiques

Accueil en présentiel dans une salle dédiée – Les apprenants bénéficient d'un environnement propice à l'apprentissage.

Formation prévue pour un groupe de 6 à 8 personnes.

Mise à disposition en ligne de documents – Accès à des ressources pédagogiques après la formation pour un apprentissage continu.

Moyens et supports pédagogiques

Documents supports de formation – Matériel de formation projeté durant les sessions.

Supports de formation en ligne – Accès à des ressources pour approfondir les connaissances après la formation.

Alternance d'exposés participatifs et d'exercices pratiques et projets collectifs – Les participants mettent en pratique leurs connaissances à travers des exercices.

Modalités d'évaluation et de suivi

Feuilles de présence – Suivi de la participation des stagiaires.

Questions orales ou écrites – Des QCM seront utilisés pour évaluer les connaissances.

Questionnaire de positionnement – Évaluation diagnostic avant la validation de l'inscription.

Formulaires d'évaluation – Un questionnaire de satisfaction à chaud et une évaluation sommative pour suivre la progression des compétences.

Certificat de réalisation – Délivrance d'un certificat à la fin de la formation.

Informations sur l'admission

Renseigner le questionnaire de positionnement

Délais d'accès

- **Formations INTER (catalogue)** : inscription possible jusqu'à 10 jours ouvrés avant le début de la session, dans la limite des places disponibles. Vous recevez sous 48 h un accusé de réception, puis la convention, le questionnaire de positionnement et la convocation.
- **Formations INTRA / sur mesure** : après un entretien d'analyse du besoin, la formation peut

démarrer sous 4 à 8 semaines.

- **Prise en charge OPCO (AFDAS…)** : nous vous conseillons de déposer votre demande au moins 3 semaines avant le début de la formation.

Informations sur l'accessibilité

L'accessibilité des locaux est garantie pour le public en situation de handicap, y compris pour les **personnes à mobilité réduite**. Les moyens techniques et pédagogiques peuvent être adaptés au public en situation de handicap.

Modalités à indiquer lors de l'inscription et définies en amont de la formation en envoyant un message à : contact@institut-tourisme.bzh