Institut du Tourisme
Fédération des offices de tourisme de Bretagne

Programme de Formation

Boutique durable : valoriser les producteurs locaux et les fournisseurs engagés

Organisation

Durée : 7 heures

Mode d'organisation : Présentiel

Contenu pédagogique

Public visé

Professionnels d'OT en charge de la boutique : conseiller en séjour, directeur/directrice, chargé(e) de commercialisation

Objectifs pédagogiques

Comprendre les différentes dimensions du durable et leur application dans la boutique.

Sélectionner des produits durables et des fournisseurs engagés (critères; référentiel fournisseurs).

Mettre en œuvre des partenariats pour valoriser les savoir-faire locaux.

Description

Ce que cette formation vous apporte

- Comprendre les dimensions du durable appliquées à la boutique
- Sélectionner produits et fournisseurs engagés avec des critères clairs
- Mettre en œuvre des partenariats avec les acteurs locaux

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.

Inscrire sa boutique dans une démarche durable est aujourd'hui devenu incontournable, y compris pour une boutique d'OT. Faire le choix d'un approvisionnement plus durable, sélectionner des fournisseurs engagés / labellisés et développer des partenariats avec les acteurs locaux, représentent de belles opportunités de valoriser les savoir-faire et de dynamiser le tissu économique local.

Contenu :

Explorer les différentes dimensions du durable et leur application dans la boutique :

- Identifier les 3 dimensions du durable : environnemental, social et économique.
- Les évolutions des attentes des clientèles en lien avec les évolutions du marché ; *tourisme durable et tendances connexes*.
- Par quelles actions une boutique d'OT peut-elle s'inscrire dans une démarche durable ? > *Atelier d'exploration*.

Sélectionner des produits durables et des fournisseurs engagés :

- Comprendre ce qu'on entend par produit durable.

- Choisir un sourcing durable et s'inspirer.
- Création d'un référentiel fournisseur selon des critères durables > *atelier*.

Mettre en œuvre des partenariats pour valoriser les savoir-faire locaux :

- Les différentes formes de partenariats et leurs bénéfices; bonnes pratiques.
- Animation du point de vente et planification des animations > *jeu de rôles*.
- Communiquer dans la boutique sur les valeurs et engagements de l'OT.

Prérequis

Avoir réalisé la formation "Booster ses ventes boutiques et animer sa vitrine"

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 4 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