Institut du Tourisme
Fédération des offices de tourisme de Bretagne

Programme de Formation

Réseau de professionnels : animer vos partenaires et créer une dynamique collective

Organisation

Durée : 14 heures

Mode d'organisation : Présentiel

Contenu pédagogique

Public visé

Personnels ou responsables du service commerciaux, marketing et des partenariat

Objectifs pédagogiques

Savoir identifier les différents acteurs du territoire et leurs besoins;

Identifier l'intention commune du réseau et la dynamiser pour créer du résultat;

Acquérir les outils, la méthodologie et les bonnes pratiques de la création et de l'animation d'un réseau afin de le rendre dynamique, crédible, viable et d durable;

Appréhender les fondamentaux de l'Intelligence Collective afin de générer un champ relationnel participatif et de favoriser la mutualisation des forces et des compétences;

Développer sa culture « économie & entreprise » afin de se démarquer, de construire et d'innover;

Développer le « faire ensemble » et la construction commune de projets au service du territoire et de son attractivité;

Créer, activer et dynamiser des partenariats BtoB et BtoC durables avec les acteurs du territoire;

Favoriser l'engagement participatif et véhiculer l'image, les valeurs et la vision de l'office de Tourisme.

Description

Ce que cette formation vous apporte

- Identifier les acteurs du territoire et leurs besoins
- Dynamiser l'intention commune du réseau
- Acquérir méthode et outils d'animation

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 méthodes pensées pour les équipes des offices de tourisme et leurs partenaires.

Véritable animateur local, l'Office de Tourisme assure son rôle d'acteur utile au territoire sous diverses activités qui passent notamment par la construction et l'animation d'un réseau de socio-professionnels, fort de décideurs, de générateurs d'idées et de créativités. Afin de vous accompagner et de vous conforter dans votre démarche, cette formation vous permettra de mieux appréhender les objectifs de votre réseau, de l'animer sous une approche collective, différente et innovante et ainsi, de référencer votre Office de Tourisme en tant que fédérateur de compétences support de votre territoire, tout en véhiculant l'image de votre structure.

Contenu :

Identifier :

- Appréhender la notion de réseau
- Cartographier les acteurs socio-professionnels du territoire
- Identifier le besoin auquel répond le réseau
- (Re) Définir les objectifs du réseau
- Identifier les forces et les faiblesses du réseau, au niveau interne et externe

Gérer :

- Dresser l'état des lieux de son réseau réel et potentiel
- Identifier les besoins individuels et communs des référents et des partenaires
- Structurer la gestion du réseau pour optimiser les résultats attendus
- Hiérarchiser la cible des référents sur une matrice de proximité, de capacité et d'intérêts à y participer
- Créer et proposer des produits et prestations répondant aux attentes communes et à l'objectif final du réseau
- Définir sa saisonnalité (durée, fréquence...)
- Définir ses moyens, outils et ressources pour générer le résultat attendu
- Étude de cas précis actuels et mises en situation réelles par des ateliers et exercices

Animer:

- Maitriser les clés de réussite de l'animation d'un réseau dynamique, viable, crédible et durable
- Apprendre à développer l'intelligence collective du réseau en identifiant les valeurs ajoutées générées répondant aux objectifs
- Intégrer les règles du « savoir-vivre » et du « faire ensemble » en réseau
- Prospecter et solliciter de nouvelles ressources référentes
- Favoriser l'engagement et développer la créativité du réseau par la mise en place de partenariats gagnants-gagnants
- Bâtir un plan de promotion, communication du réseau afin d'activer la fidélisation et la force de proposition de ses participants

Innover :

- Identifier les nouvelles tendances et attentes des socio-professionnels pour se démarquer des offres réseaux du territoire
- Développer sa culture « entreprise »
- Maîtriser les marchés économiques BtoB et BtoC du territoire
- Devenir un réseau référent support en diversifiant son offre
- Créer et organiser des évènements et rencontres avec les partenaires
- Capitaliser, fidéliser et réactiver le réseau afin de générer du résultat durable
- Étude de cas précis actuels et mise en situation réelles par des ateliers et exercices

Prérequis

NIVEAU : DÉBUTANT – INTERMÉDIAIRE

MATERIEL A PREVOIR PAR LES STAGIAIRES :

- Présentation de son réseau (objectifs, référents, saisonnalité, rencontres organisées...)
- Budgets complets dédiés à la gestion de son réseau
- Réussites et difficultés rencontrées à la mise en place et au suivi de son réseau
- Outils de communication de son réseau (plan de communication, affiches, plaquettes...)
- Tout autre document que le stagiaire souhaite partager

Institut du Tourisme
Fédération des offices de tourisme de Bretagne

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 5 à 9 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