

OENOTOURISME - CREATION DE PRODUITS TOURISTIQUES

Programme conforme à l'art. L.6353-1 & l'art. D.6321-1 du code du travail
(Formation : 1 jour en INTER + Accompagnement de la formation à la demande)

Finalité :

- Proposer une offre de tourisme de qualité
- Proposer un produit touristique complet adapté aux attentes de la cible clientèle

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, le stagiaire est capable de :

- Comprendre le marché du tourisme et ses acteurs
- Appréhender les enjeux du tourisme d'aujourd'hui et de demain
- Connaître les clientèles de l'oenotourisme et du tourisme durable pour bâtir une offre en phase avec leurs attentes
- Créer un produit touristique composé

Public concerné :

- Tout vigneron, responsable de cave souhaitant acquérir et maîtriser les bonnes pratiques et méthodes d'accueil et de fidélisation des clientèles sur son domaine

Caractéristiques et Modalités :

- Formateur : France Gerbal-Medalle
- 1 jour de formation en INTER et 1 jour d'accompagnement individualisé,
- Pré-requis : Aucun
- Durée : 7 h/ 1 jour
- Sessions : 8 personnes
- Horaires : 9h-17h
- Lieu : à distance par vidéo conférence ou en présentiel (lieu à déterminer)
- Délai d'accès : Notre organisme de formation s'engage à vous répondre dans un délai de 72 h (jours ouvrés). Nous envisagerons la date de début de formation la plus appropriée en fonction de vos besoins, préférences et contraintes. Sauf cas particulier et en fonction des disponibilités du

stagiaire , du formateur, le délai pour la mise en place de la formation est habituellement d'un mois (en moyenne).

- Si vous êtes en situation de handicap, nous vous remercions de bien vouloir nous le signaler en amont de la formation afin que nous puissions prendre toutes les mesures nécessaires pour vous accueillir au mieux.

Moyens et méthodes pédagogiques :

- Moyens :
 - Formation en salle ou à distance (type zoom), support de formation .pdf
- Méthodes :
 - Méthodes mixtes (en ligne et présentiel), apprentissage collaboratif et par l'action, exposés théoriques et mise en situations

Suivi et évaluation :

- En amont : évaluation des attentes des stagiaires par mail par entretien
- Évaluation à chaud en fin de formation des savoirs et savoir-faire acquis : grille d'auto-évaluation
- Évaluation à froid des savoirs et savoir-faire acquis (J+1 mois) : évaluation de la réutilisation des stagiaires par mail
- Évaluation de la satisfaction des stagiaires en fin de session : questionnaire de satisfaction
- Remise d'une attestation de réalisation de la formation au stagiaire

Programme :

Jour 1 (7h) : Comprendre les enjeux de l'œnotourisme

Objectifs pédagogiques de la séance :

- Comprendre le marché du tourisme et de l'œnotourisme
- Élaborer un produit œnotouristique composé
- Communiquer efficacement autour du produit œnotouristique.

Contenus

- Tour de table (0h30)

- Apport de connaissances à la découverte du « produit touristique » : définition, fonction, réglementation Présentation d'offres et produits œnotouristiques existants en Europe : illustration par des exemples concrets de produits exemplaires ou remarquables (1h30)
- Comprendre le droit du tourisme et ses restrictions en matière de commercialisation des produits touristiques (1h)
- Identification des grandes étapes du montage d'un produit tourisme vigneron (2h)
 - Moi : mon activité, mes valeurs, mes méthodes
 - Ma stratégie commerciale : positionnement, clientèles cibles, projets
 - Mon produit : mes partenaires, des engagements
- Atelier : Assemblage des diverses prestations (hébergement, domaines viticoles, restauration, activités de pleine nature et patrimoine) en fonction du positionnement marketing choisi et des clientèles ciblées. (2h)

A l'issue de la journée, le participant est en mesure de créer un produit touristique en cohérence avec sa stratégie touristique.

Accompagnement individualisé : Mise en œuvre des produits œnotouristiques

- Vérifier la pertinence du produit touristique
- Etablir un plan de communication et de commercialisation
- Choisir ses canaux de distributions

A l'issue de la formation, le participant est en mesure de commercialiser un produit touristique en cohérence avec sa stratégie.

Coût Pédagogique de la journée de formation : 450 €HT/stagiaire

Accompagnement personnalisé à la demande : 125 €HT/heure