



Catalogue des formations Acteurs du tourisme

Édition 2025

Sommaire



[L'organisation de nos formations](#)



[Nos formatrices et formateurs](#)

Les formations

[Accueil et hospitalité](#)

[Animation, expérience et évènementiel](#)

[Commercialisation et vente](#)

[Communication digitale et réseaux sociaux](#)



[Création de contenus visuels et multimédias](#)

[Création web et référencement](#)

[Hôtellerie et Restauration](#)

[Intelligence Artificielle et innovation](#)

[Management, leadership et développement personnel](#)

[Stratégie marketing et développement territorial](#)

[Thermalisme et Bien-être](#)



[Yata !](#)



[L'agenda des prochaines formations avec Logitourisme](#)

Déjà 17 ans !

Depuis 17 ans, chez Logitourisme, en France, en Belgique et au Luxembourg, nous avons à cœur d'accompagner les transformations et l'évolution des métiers dans le tourisme.

Porté par les nouvelles **attentes des voyageurs**, les **innovations technologiques**, l'IA et des enjeux environnementaux grandissants, plus que jamais, les acteurs du secteur doivent se réinventer, s'adapter et développer de **nouvelles compétences** pour offrir des expériences uniques et responsables.

Ce catalogue s'adresse donc aux professionnels du secteur privé et du public, pour proposer des formations à la hauteur des défis du tourisme : **offices de tourisme, ADT/CRT, agences de voyage, hébergeurs et restaurateurs, prestataires d'activité, marques, guides et médiateurs**. C'est pourquoi nos propositions de formations couvrent un large éventail de thématiques essentielles :

- La **communication digitale**, **photo**, montage et tournage **vidéo**, les l'usage des **réseaux sociaux**, l'**Intelligence Artificielle**, le web, les **données analytiques** et le **SEO**, mais aussi l'**éco-conception** numérique.
- Des formations liées au secteur du **thermalisme** et et du bien-être ou encore aux métiers de l'**hôtellerie** et de la **restauration**.
- Le **management**, la gestion et le **développement personnel**, et la stratégie de **marque de destination**, le **tourisme à vélo**
- La **vente en ligne**, la **tarification**, l'optimisation de **centrales de réservation** et l'**animation de places de marché**

Animées par des experts et expertes certifiés.ées par Logitourisme, nos formations sont accessibles en présentiel et/ou en distanciel, adaptées aux besoins de chacun pour un apprentissage efficace et opérationnel.

Notre ambition ? Vous offrir les clés pour anticiper les tendances, innover et rester compétitifs dans un marché en perpétuel mouvement.

Contactez –nous pour l'organisation d'une formation sur mesure.

David Blanchard, PDG et fondateur de Logitourisme

L'organisation des formations



79
formations

Les différents formats de formations

Nous proposons des formations en présentiel ou à distance, avec des formats pédagogiques variés : présentiel, distanciel ou hybride, mixant donc les deux formats.

Les formations sont réalisables en intra ou en extra-entreprise, c'est-à-dire au sein d'une même structure pour un ensemble de salariés.ées, ou encore dans le cadre d'un regroupement de personnes provenant de structures différentes.

L'organisation pour le compte votre structure ou territoire

Pour une formation sur mesure, nos formatrices et formateurs évaluent avec vous les objectifs et les impératifs pédagogiques, ceci afin de déterminer le format de la formation.

Pour une formation en inter-entreprise, nous déterminons, un lieu et des dates possibles.

Le coût

Organisée par Logitourisme, le coût est individualisé. Lors d'une commande par une structure, privée ou publique, le tarif est alors adapté, sur la base d'une ou de plusieurs journées d'interventions, considérant éventuellement les frais de déplacement. Une formation à distance peut s'avérer moins coûteuse, mais peut s'avérer plus difficile à réaliser dans le cas d'exercices ou d'évaluations précises.

Les conditions de réalisation et de financement

Divers dispositifs de financement existent. Logitourisme étant un organisme de formation certifié Qualiopi, l'ensemble de nos formations peut donc être pris en charge, en partie ou totalement, par les OPCO. Un dossier comprenant un devis et un programme vont sont communiqués afin d'anticiper ce financement.

7800
personnes
formées
en 17 ans

99 %
de satisfaction

98 %
de validation
des acquis

Pour vous accompagner, contactez :

Laura DARIEL au 03 63 67 21 11
ou par mail laura@logitourisme.com

Nos formatrices et formateurs

16 formatrices et formateurs pour vous accompagner



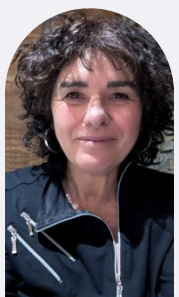
Frédéric GACHET

Expert en gestion hôtelière, thermalisme et projets touristiques, il accompagne entreprises et collectivités dans le pilotage stratégique et opérationnel de projets complexes.



Karine KAMLI

Experte en relation client, commerce et marketing digital, Karine accompagne les professionnels dans l'optimisation de leurs stratégies pour booster performances et visibilité.



Danielle FANTIN

Experte en gestion d'offices de tourisme de montagne, Danielle maîtrise de nombreux concepts dans la recherche de l'attractivité et de la performance des destinations.



Yoann PINTURAULT

Formateur en marketing digital, Yoann forme les professionnels dans l'optimisation et l'analyse de leur dispositif web, la communication et le SEO, ainsi que sur l'usage de IA.



Déborah REICHERT

Formatrice experte en accueil, thermalisme et management, elle allie créativité, rigueur et dynamisme pour valoriser les territoires et optimiser l'expérience client.



Florian LEJAL

Formateur spécialisé en vidéo, réalisation de films et médias, photographe, il dispose d'une solide expérience professionnelle et pédagogique.



Geoffrey SCHUTZ

Formateur en SEO et en rédaction web, il est expert en création de sites internet. Directeur technique chez Yata, Il pilote de nombreux projets web dans le tourisme.



Magali MOREL

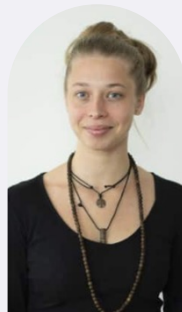
Experte en médiation culturelle et événementielle, elle conçoit et anime des formations innovantes sur la gestion des publics, les parcours de visite et la programmation culturelle.

16 formatrices et formateurs pour vous accompagner



Mathilde JOURNET

Formatrice experte en restauration inclusive, orientée vers la diététique, elle forme les restaurateurs afin de promouvoir une alimentation saine et accessible pour tous.



Julie BLANCHARD

formatrice experte en communication, branding et identité de marque. Elle élabore des stratégies de communication efficaces pour renforcer l'image et la présence des marques..



Marie-Eve HENRIOT

Spécialisée en animation et développement d'activités ludiques, elle conçoit des projets de micro-aventures et maîtrise tous les outils de la communication digitale et de la communication.



Rémy BRITY-GROISIL

Expert en communication et marketing touristique, spécialisé dans l'intégration de l'intelligence artificielle et des outils digitaux pour optimiser les stratégies du secteur du tourisme.



Stéphanie TROPET-BILLET

Formatrice experte en excellence de l'accueil hôtelier, elle possède une vaste expérience en management et en formation, garantissant un service client exceptionnel.



David BLANCHARD

Passionné par la commercialisation et le numérique au service du tourisme, expert dans la gestion d'équipements, il guide les acteurs dans la performance.



Karine LASSUS

Formatrice spécialisée en politiques cyclables et en activités de plein air, elle contribue depuis plusieurs années, et très activement, au développement du tourisme à vélo en France.



Aurélie LECLERCQ

Formatrice en médias, photographie, vidéo et storytelling, elle est aussi pilote de drone certifiée. Elle excelle dans la communication digitale, réseaux sociaux et en SEO.

Accueil et hospitalité



Un accueil clientèle performant avec la mise en valeur de sa boutique.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



1 jour



91%

Détails et tarifs

Sur notre site internet

Découvrez comment optimiser l'accueil clientèle, valoriser et gérer efficacement votre boutique à notre formation dédiée. Apprenez les meilleures pratiques pour offrir une expérience mémorable à vos visiteurs et mettre en avant les trésors de votre destination !

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants.tes seront capables de :

- Évaluer sa mission accueil et sa gestion de l'écoute-client
- Maîtriser les principes de communication interpersonnelle
- Mieux comprendre la relation avec son client, savoir identifier les besoins et les attentes des clients
- Améliorer l'efficacité de son accueil et de sa boutique, pour une meilleure prescription de son territoire
- Apprendre à distinguer et identifier les profils difficiles
- Développer la réponse aux clients difficiles en accueil physique
- Savoir mettre en valeur sa boutique
- Découvrir la gestion de la boutique

Programme en détail

L'acte d'accueil ?

- À quoi ressemble l'accueil touristique? Qui fait quoi ?
- Les finalités de l'accueil

Les bonnes conditions pour un acte d'accueil optimal

- Se préparer, prendre confiance en soi : gérer son stress, et savoir respirer
- Maîtriser voix, gestuelle et postures
- S'approprier le contexte : gérer le lieu, l'espace et le temps

Analyse, exploitation et satisfaction des attentes du client

- Comprendre la demande client : identification des attentes, modalités de réponse
- Développer conseils et recommandations personnalisées, argumenter et conclure

La stratégie de réassurance en accueil

- Le parcours client : accompagner sur les différentes étapes
- Définir une stratégie d'accueil (physique et numérique) personnalisée, rassurante

Identifier les situations difficiles ou conflictuelles

- Savoir recenser les types d'interlocuteurs réclamant et le fond des propos
- Les clients mécontents : portraits robots, réactions ; le physique et le verbal

Gestion des situations de réclamation

- Les bases de la communication interpersonnelle
- Outils et techniques permettant de communiquer en gérant stress et tensions
- Écoute active et distanciation dans la réception des éléments de mécontentement

La réponse qualitative en cas de situation difficile ou conflictuelle en physique

- Les méthodes de réponses qualitatives face à une situation problématique
- Le vocabulaire et les arguments pour une réponse adéquate, formaliser le constat
- Gérer une demande de réclamation : le processus qualité comme allié

Organisation de la boutique

- Zones froides et chaudes : implantation et choix des produits, saisonnalité

Connaître les clés merchandising

- L'immersion, les couleurs, la mise en avant des produits

Les prérequis

- Être en lien avec les clientèles touristiques lors d'actes de renseignement, à la boutique ou à la billetterie en office de tourisme ou site touristique

Pour qui ?

- Profils des stagiaires
- Conseillers.ères en séjour d'office de tourisme
- Personnels d'accueil des sites touristiques
- Personnels d'accueil des musées et sites culturels

La formatrice



Déborah



Danielle



03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Dynamiser la relation client : de la prise de contact à l'après-séjour.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



2 jours

Détails et tarifs

Sur notre site internet

La relation client constitue aujourd'hui un enjeu de taille pour fidéliser les visiteurs et s'assurer de "retours" (avis clients) positifs de leur part. Le relationnel doit ainsi être travaillé du premier contact du parcours client jusqu'à la fin du séjour.

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants.tes seront capables de :

- Prendre conscience des enjeux de la relation client et de ses impacts sur l'activité.
- Identifier les clés d'une gestion de la relation client réussie.
- Savoir mettre en œuvre un plan de mesures coordonné ayant pour objet d'optimiser la relation client.

Programme en détail

Le parcours client

- (Re)définir la notion de parcours client
- Les attentes et projections des publics
- Les leviers du parcours client
- Les différents supports du conseil client
- Savoir faire des choix subjectifs et qualitatifs

Quand et comment communiquer ?

- Le timing pour la communication
- Les outils et biais adaptés à chaque moment (téléphone, email, newsletter, messageries, ...)
- Quelle proximité dans les échanges client ?
- Création d'un tableau de gestion des relations client

Valoriser les clients

- Communiquer sur l'implication des clients : savoir motiver pour créer des relais d'opinion
- Passer des prescripteurs aux ambassadeurs

Une relation durable

- Évaluation de la qualité de la réputation : savoir recevoir et traiter les avis
- Fidélisation des clients : comment exploiter ses données logiquement et dans le respect de la loi

Les prérequis

- Pas de prérequis
- Ordinateur portable

Pour qui ?

- Gérants, responsables commerciaux, marketing d'établissements de tourisme ou destinations.

Les formatrices



Déborah



Danielle



03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Répondre aux attentes des clientèles de Randonneurs.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



2 jours

Détails et tarifs

Sur notre site internet

L'essor des activités de pleine nature nécessite une bonne connaissance des pratiques et des besoins clients. Bien identifier le profil des clientèles de randonneurs permet d'adapter ses réponses de façon qualitatives et professionnelles en valorisant son offre et son territoire. C'est aussi et surtout être à l'aise avec les pratiques de randonnées et les outils disponibles pour pouvoir proposer la juste réponse aux demandes des randonneurs.

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants.tes seront capables de :

- Connaître les différents types de pratiques de randonnées
- Connaître les différents types de profils de randonneurs
- Identifier ses clientèles de randonneurs
- Identifier son offre de randonnées
- Savoir adapter son discours en fonction du type de randonneur
- Maîtriser les outils et supports d'information dédiée à la randonnée
- Améliorer sa pratique professionnelle

Programme en détail

JOUR 1

Les clientèles de randonneurs

Qui sont les randonneurs ?

- Identifier les besoins des clientèles de randonneurs
- Comprendre les différentes pratiques de randonnées
- Déterminer les personae en fonction des demandes

JOUR 2

Mettre l'offre de randonnée en adéquation avec les demandes clients

L'offre de son territoire

- Identifier et recenser l'offre randonnée de son territoire
- Savoir argumenter son offre
- Connaître ses produits et les valoriser
- Maîtriser les supports d'information dédiés à la randonnée (print et web)

Les prérequis

- Être en lien avec les clientèles touristiques lors d'actes de renseignement (physique ou virtuel)
- Disposer d'une offre de randonnées sur son territoire

Pour qui ?

Salariés des offices de tourisme et organismes de tourisme : responsables accueil et boutique, conseillers en séjour, chargés de communication

La formatrice



Déborah



03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Renforcer les bases de l'accueil : accueillir, informer et conseiller.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



2 jours



93%

Détails et tarifs

Sur notre site internet

Le métier de conseiller en séjour est aujourd'hui bien plus que de l'accueil et nécessite une bonne compréhension du parcours clients et de ses besoins. Il s'agit de maîtriser les techniques d'accueil, de communication pour mieux vendre son territoire, personnaliser le discours et favoriser l'expérience client.

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants.tes seront capables de :

- Évaluer sa mission accueil et sa gestion de l'écoute-client
- Maîtriser les principes de communication interpersonnelle
- Mieux comprendre la relation avec son client, savoir identifier les besoins et les attentes des clients
- Améliorer l'efficacité de son accueil et de sa boutique pour une meilleure prescription de son territoire
- Apprendre à distinguer et identifier les profils clients
- Savoir maîtriser les techniques d'accueil en face à face ou à distance
- Développer la réponse aux clients en maîtrisant les techniques d'argumentation
- Savoir mettre en valeur son territoire par un accueil de qualité

Programme en détail

JOUR 1

Bien communiquer pour mieux accueillir

Qui sont nos clients ?

- Les bases du parcours client et de la GRC
- Questionnement et accueil éclairé
- Acte d'accueil et qualité

L'art de communiquer !

- Les bases de la communication interpersonnelle
- Communication verbale et non verbale
- Gestion de son stress et de ses émotions

JOUR 2

Les techniques d'accueil

Devenir un conseiller expérimenté

- La posture professionnelle : plus que des mots, des attitudes !
- Connaître son offre et la valoriser

Améliorer sa performance à l'accueil

- Faire face aux clients difficiles

Les prérequis

- Être en lien avec les clientèles touristiques lors d'actes de renseignement en office de tourisme (physique et/ou virtuel)

Pour qui ?

Salariés des offices de tourisme et organismes de tourisme : responsables accueil et boutique, conseillers en séjour, saisonniers et stagiaires

Les formatrices



Déborah



Danielle



03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Présentiel

Distanciel

Intra-entreprise

Publics : Mixte

Gestion des clientèles difficiles et des réclamations.

**Niveau**
Débutants**6 à 12**
stagiaires**2 jours****91%****Détails et tarifs**

Sur notre site internet

Apprenez à gérer les retours clients avec confiance et professionnalisme, renforçant ainsi la réputation de votre structure. Rejoignez-nous et faites des réclamations un levier de progrès.

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants.tes seront capables de :

- Savoir identifier les situations de réclamation
- Gérer des situations de réclamation
- Savoir faire une réponse qualitative en cas de réclamation
- Gérer des réclamations en accueil téléphonique et numérique

Programme en détail

Identifier les situations de réclamation

- Savoir recenser les types d'interlocuteurs réclamant et le fond des propos
- Les clients mécontents : portraits robots, réactions ; le physique et le verbal

Gestion des situations de réclamation

- Les bases de la communication interpersonnelle
- Maîtriser les outils et techniques permettant de communiquer en gérant stress et tensions
- Écoute active et distanciation dans la réception des éléments de mécontentement

La réponse qualitative en cas de réclamation

- Développer des méthodes de réponses qualitatives face à une situation problématique
- Travailler son vocabulaire et ses arguments pour une réponse adéquate : savoir formaliser le constat et assurer sa réponse
- Savoir traiter et apporter une solution satisfaisante pour chaque cas de figure et l'assumer, qu'elle aille dans le sens du client ou de la structure
- Gérer une demande de réclamation : le processus qualité comme allié

Gestion des réclamations en accueil téléphonique et numérique

- Traitement des réclamations et du mécontentement et des avis reçus par téléphone, mail messagerie et sur les sites dédiés

Les prérequis

- Pas de prérequis
- Ordinateur portable

Pour qui ?

Cette formation s'adresse principalement aux salariés d'Office de Tourisme mais également aux prestataires touristiques

La formatrice



Déborah

**03 63 67 21 11**contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Présentiel

Distanciel

Intra-entreprise

Publics : Mixte

Créer des visites guidées différenciantes.

**Niveau**
Débutants**6 à 12**
stagiaires**2 jours****Détails et tarifs**

Sur notre site internet

Découvrez comment créer des visites guidées uniques et différenciées pour captiver vos visiteurs et les immerger dans l'histoire et la culture de votre territoire. Notre formation vous fournira les outils et les techniques nécessaires pour concevoir des expériences inoubliables.

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants.tes seront capables de :

- Connaître les tendances actuelles de visites guidées
- Imaginer une visite multisensorielle adaptée aux ressources et aux publics ciblés
- Connaître et savoir utiliser les outils de médiation adaptés pour la communication des savoirs
- Savoir adapter la visite à ses ressources (humaines, financières et matérielles)
- Développer une visite en mode un projet, de l'idée à la réalisation
- Comprendre les évolutions du métier de guide conférencier en intégrant les motivations client et les outils de médiation permettant de développer des visites innovantes, attractives et différenciantes

Programme en détail

JOUR 1

- Les évolutions du métier de guide conférencier
- Rapport aux nouvelles technologies et analyse des comportements et besoins clients
- Identifier les ressources et le potentiel de son territoire pour monter une visite guidée différenciantes
- Exercice

JOUR 2

- Créer une visite guidée différenciantes
- Cas pratique
- Savoir vendre et communiquer autour de ses visites
- Jeu de rôle

Les prérequis

- Pas de prérequis
- Avoir un ordinateur portable

Pour qui ?

Professionnels du tourisme et du patrimoine

La formatrice



Déborah



03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Présentiel

Distanciel

Intra-entreprise

Publics : Mixte

Référent des Accueils Touristiques.

**Niveau**
Confirmés**6 à 12**
stagiaires**22**
jours**98%****Détails et tarifs**

Sur notre site internet

Aujourd'hui, il est indispensable de repenser ses techniques d'accueil dans le tourisme. Les modes de consommation ont évolué. Et les méthodes d'accueil ont suivi, avec une évolution autant dans l'espace d'accueil que dans les outils et discours utilisés.

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants.tes seront capables de :

- Concevoir un dispositif d'accueil et d'information touristiques adapté à son territoire, à sa structure et à ses moyens
- Améliorer les techniques d'accueil de la structure
- Structurer les espaces d'accueil au public dans un esprit de performance commerciale et scénographique
- Préparer et animer une politique produit de boutique, de billetterie, et de services
- Mettre en œuvre le plan d'action de l'accueil touristique sur le territoire
- Raisonner en équipe la « GEPADI » : GEstion du Plan d'Accueil et D'Information
- Définir une stratégie commerciale tenant compte de ses partenaires et de ses propres produits

Programme en détail

BLOC 1 – Accueillir en vue d'une satisfaction client optimale dans les murs et hors les murs

6 jours en présentiel et 1 jour en distanciel

- **Activité 1 :** Gestion de l'accueil des visiteurs en vue d'une satisfaction client optimale
- **Activité 2 :** Organisation efficiente de l'espace d'accueil
- **Activité 3 :** Mise en œuvre du développement des activités économiques liées à l'accueil

BLOC 2 – Participer à la stratégie d'accueil de la structure

6 jours en présentiel et 2 jours en distanciel

- **Activité 1 :** Participation à la réflexion et à l'élaboration d'une stratégie d'accueil
- **Activité 2 :** Détermination du potentiel du territoire en termes de ressources humaines
- **Activité 3 :** Mise en place d'une veille partagée sur les pratiques de l'accueil

BLOC 3 – Coordonner le plan d'action de l'accueil touristique sur le territoire

6 jours en présentiel et 2 jours en distanciel

- **Activité 1 :** Déploiement et évaluation de la stratégie d'accueil
- **Activité 2 :** Participation à l'animation de la stratégie d'accueil
- **Activité 3 :** Mise en œuvre des techniques de gestion de la relation client

Les prérequis

- Pas de prérequis

Pour qui ?

Professionnels, responsables de l'accueil dans une structure type Office de Tourisme, souhaitant faire évoluer leur stratégie d'accueil

La formatrice



Déborah



03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Musées et sites touristiques : savoir accueillir les publics en situation de handicap.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



1 jour

Détails et tarifs

Sur notre site internet

L'accueil des personnes en situation de handicap dans les musées et sites touristiques représente un enjeu majeur d'inclusion sociale et d'égalité d'accès à la culture et aux loisirs. Pourtant, le personnel en contact direct avec ces visiteurs peut se sentir démuni face aux besoins spécifiques liés à la pluralité des handicaps.

Cette formation pose des bases pour mieux comprendre les différents types de handicap et adapter ses pratiques. En une journée, les participants découvriront les grands principes de l'inclusion, les exigences légales et réglementaires, ainsi que des techniques et outils concrets pour améliorer leur posture d'accueil et de médiation. A l'issue de la formation, grâce à des apports théoriques et des mises en situation, ils seront en capacité d'aborder avec une plus grande confiance l'accueil des publics en situation de handicap.

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants.tes seront capables de :

- Identifier les 4 types de handicaps et leurs implications dans l'accueil des visiteurs
- Comprendre les exigences légales et réglementaires en matière d'accessibilité dans les musées et sites touristiques
- Mettre en œuvre les techniques de base d'accueil et de communication pour les visiteurs en situation de handicap
- Connaître les principaux outils de médiation visant à faciliter l'accès des personnes handicapées aux activités proposées

Programme en détail

Accueil des participants, introduction et enjeux de l'inclusion

- Enjeux de l'accueil des personnes handicapées dans les musées et sites touristiques
- Déconstruction des préjugés et appréhension, partage d'expériences

Cadre légal et réglementaire de l'accessibilité

- Focus sur la loi de 2005 et les normes en vigueur dans les ERP
- Marque « Tourisme & Handicap »
- Autodiagnostic de l'accessibilité des sites des participants

Handicap moteur

- Définition du handicap moteur et identification des besoins spécifiques associés
- Aménagements (ascenseurs, rampes, parking...) et outils de médiation
- Cas pratique, démo d'utilisation de dispositifs (selon lieu de formation choisi)

Handicap mental

- Définition du handicap mental et découverte des besoins spécifiques associés
- Outils et techniques : communication (dont FALC), gestion de situations sensibles
- Mini-jeu de rôle autour d'un accueil rassurant et bienveillant (ou ressources vidéo)

Handicap auditif

- Définition du handicap auditif et découverte des besoins spécifiques associés
- Introduction aux différentes techniques de communication (langue des signes, langue parlée complétée, lecture labiale, sous-titrage)
- Outils technologiques (boucles magnétiques, guides vidéo sous-titrés)

Handicap visuel

- Définition du handicap visuel et découverte des besoins spécifiques associés
- Présentation d'outils sensoriels
- Techniques d'accompagnement adaptées.

Les prérequis

- Aucun

Pour qui ?

Personnel des musées et sites touristiques en contact avec le public

La formatrice



Magali



03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Être performant dans le cadre de l'accueil interculturel.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



1 jour

Détails et tarifs

Sur notre site internet

Cette formation vise à offrir une approche concrète et pragmatique afin de permettre aux professionnels d'acquérir les compétences nécessaires pour comprendre et gérer efficacement la diversité culturelle.

Développer une sensibilité interculturelle mais aussi adapter les pratiques de service et de communication pour mieux répondre aux attentes variées de la clientèle internationale.

À travers des outils pratiques et une réflexion approfondie, cette formation vise à renforcer la qualité des interactions tout en favorisant une expérience client optimale.

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants.tes seront capables de :

- Repérer les différences culturelles qui influencent la relation client
- Comprendre les fondements de la culture et des systèmes de valeurs
- Anticiper et gérer les divergences d'interprétation dans la communication interculturelle
- Adapter les pratiques de service en fonction des attentes spécifiques

Programme en détail

Identifier et comprendre les différentes cultures

- Les principales caractéristiques des cultures
- Exploration des sources d'incompréhension liées aux différences culturelles
- Réconcilier les divergences culturelles dans un contexte d'accueil

L'interculturel, clé du succès auprès d'une clientèle internationale

- Les bases de la culture et son influence sur les comportements et les attentes
- Éviter les stéréotypes et préjugés qui affectent la relation client
- Dépasser les barrières culturelles dans la relation de service

Evaluer la notion de service selon les différentes cultures

- Comparaison des attentes de service dans différents pays
- Les standards de qualité perçue et les critères d'un bon service selon la culture
- Identifier les besoins, anticiper et répondre aux attentes variées

Communiquer efficacement avec une clientèle étrangère

- Adapter son comportement
- Le sens des mots, des messages et des signaux non verbaux
- Comprendre leur perception dans d'autres cultures

Les prérequis

- Avoir un ordinateur ou une tablette équipée d'une webcam

Pour qui ?

Salariés des offices de tourisme et organismes de tourisme de Normandie : responsables accueil et boutique, conseillers en séjour

La formatrice



Stéphanie



03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

La gestion de la boutique de A à Z.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



2 jours



91%

Détails et tarifs

Sur notre site internet

Dans un contexte touristique en constante évolution, la gestion efficace d'une boutique est un levier stratégique pour optimiser les ventes et valoriser l'image d'une structure. Cette formation est spécialement conçue pour les professionnels des offices de tourisme, agences départementales et comités régionaux du tourisme souhaitant perfectionner leurs compétences en gestion commerciale et en merchandising.

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants.tes seront capables de :

- Définir une politique produit alignée avec les clientèles cibles et le positionnement de la structure
- Analyser et améliorer une stratégie commerciale pour optimiser les performances de la boutique
- Appliquer les principes du merchandising pour agencer efficacement l'espace boutique
- Créer une expérience client unique et mémorable grâce à un storytelling boutique

Programme en détail

JOUR 1

Stratégie produit et positionnement

- Présentation des participants et de l'intervenant
- Les attentes des clientèles touristiques en boutique : tendances et études de cas
- Élaborer une politique produit : critères de sélection, gammes et saisonnalité
- Positionnement et stratégie commerciale : les KPI clés pour évaluer la performance
- Cas pratique : diagnostic d'une stratégie produit sur la base d'un exemple concret

JOUR 2

Techniques de vente et merchandising

- Introduction au merchandising : principes fondamentaux et psychologie du client
- Aménager son espace boutique : zones chaudes et froides, cheminement client
- Atelier pratique : création d'un plan d'aménagement d'une boutique type
- Techniques de storytelling : comment valoriser son offre par la narration
- Mise en situation : scénarisation d'un espace de vente avec storytelling
- Évaluation et tour de table

Les prérequis

- Expérience professionnelle en gestion boutique ou commerciale.
Connaissance de base des clientèles touristiques et des outils de gestion courants.

Pour qui ?

Professionnels confirmés des offices de tourisme, agences départementales et de réservation touristiques, et comités régionaux du tourisme en charge de la gestion d'une boutique.

La formatrice



Déborah



03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Animation, expérience et évènementiel



Concevoir les bonnes animations aux bonnes périodes.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



2 jours

Détails et tarifs

Sur notre site internet

Optimisez votre offre d'animations touristiques et culturelles en l'adaptant aux saisons, aux attentes des visiteurs et aux nouvelles tendances. Apprenez à concevoir et programmer des expériences attractives tout au long de l'année pour dynamiser votre site et fidéliser votre public.

Les objectifs pédagogiques

À la fin de cette formation, les participants.tes seront capables de :

- Analyser les tendances et attentes des visiteurs selon les saisons
- Concevoir une programmation d'animations diversifiée et adaptée au calendrier
- Évaluer la pertinence et l'impact des animations proposées
- Optimiser les ressources disponibles pour créer des expériences attractives

Programme en détail

JOUR 1 : analyse et conception Saisonnalité et attentes des visiteurs

- Enjeux d'une programmation annuelle d'animations
- Segmentation de la clientèle
- Étude des attentes spécifiques selon les périodes de l'année
- Impact des variations climatiques et événementielles sur la fréquentation

Panorama des animations saisonnières

- Présentation d'un éventail d'animations réussies par période
- Analyse des facteurs de succès des animations saisonnières
- Diagnostic de l'offre existante des participants
- Identification des opportunités d'amélioration et de diversification

JOUR 2 : programmation et évaluation Création et adaptation d'animations saisonnières

- Processus de conception d'une animation adaptée à une saison spécifique
- Techniques pour faire évoluer une animation existante selon la période
- Intégration des contraintes saisonnières (météo, disponibilité des ressources, etc.)
- Stratégies de communication adaptées à chaque saison

Elaboration et évaluation d'un plan d'animations annuel

- Construction d'une programmation cohérente et équilibrée sur l'année
- Outils de planification et de gestion des ressources
- Méthodes d'évaluation de l'impact et de la pertinence des animations
- Ajustement de la programmation basé sur les retours d'expérience

Les prérequis

- Être en charge de la conception et / ou commercialisation des animations touristiques, disposer si possible d'une bonne connaissance de son offre actuelle

Pour qui ?

Responsables animation, commercialisation, gestionnaires et animateurs de sites touristiques ou culturels

La formatrice



Magali



03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Apprendre à écrire des histoires et des contes pour enrichir ses visites.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



2 jours

Détails et tarifs

Sur notre site internet

Susciter l'émotion est essentiel pour captiver le public d'une visite guidée. Les contes, les histoires incarnées par des personnages transforment l'expérience du visiteur. Adaptation au public, choix du bon format, juste équilibre entre réel et imaginaire et écriture créative sont les principaux ingrédients d'une médiation narrative réussie.

Les objectifs pédagogiques

À la fin de cette formation, les participants.tes seront capables de :

- Identifier les nouvelles attentes des publics en matière de visite culturelle et touristique
- Comprendre le rôle de l'imaginaire dans une visite
- Adapter sa narration au type de public et au lieu
- Concevoir des récits vecteurs de connaissances et d'émotions
- Composer autour du réel pour mieux transmettre
- Détourner des contes, mythes ou légendes et les adapter à son contexte

Programme en détail

JOUR 1

Module 1 : Renouveler ses visites guidées à l'heure du tourisme expérientiel

- Décryptage des nouvelles attentes des publics
- Place de l'imaginaire dans une visite touristique
- Apport des neurosciences
- Autocritique de son offre, besoins et projets d'évolution de ses formats de visite
- Définition d'une visite narrative, ses différentes formes

Module 2 : Découvrir les bases de l'écriture narrative pour une visite du patrimoine

- Adapter le récit à son public
- Composer autour de la réalité
- Le schéma narratif : situation initiale, élément perturbateur, péripéties, dénouement, situation finale
- Mise en pratique : jeux d'écriture

JOUR 2

Module 3 : Créer des histoires mémorables

- Evacuer ses freins, libérer sa créativité
- S'appuyer sur l'histoire et les particularismes des lieux
- Inventer et faire vivre ses personnages
- Mise en pratique : transformer une visite classique en visite narrative

Module 4 : Détourner des contes ou des légendes

- Il était une fois le conte merveilleux : mode d'emploi du conte
- Réviser ses classiques, replonger dans les contes d'enfance
- Présentation et discussion autour d'un exemple vécu par la formatrice : la légende de la Vouivre
- Exercice de style : atelier d'écriture collectif

Les prérequis

- Avoir suivi la formation sur l'écriture de conte ou pratiquer cette technique et vouloir l'améliorer

Pour qui ?

Guides touristiques

La formatrice



Magali

 **Logitourisme**

03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Caisse à outils & mode d'emploi d'un montage de projet événementiel.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



2 jours

Détails et tarifs

Sur notre site internet

Organiser une manifestation culturelle, sportive ou commerciale requiert une méthodologie de projet spécifique. Découverte d'outils et de bonnes pratiques autour d'une étude de cas fil rouge intégrant les grandes étapes d'un événement, cette formation se veut opérationnelle et adaptable à tout type de manifestation. Deux journées d'immersion dans la gestion événementielle pour en maîtriser les clés et optimiser la réussite de vos manifestations.

Les objectifs pédagogiques

À la fin de cette formation, les participants.tes seront capables de :

- Maîtriser les étapes clés d'un projet événementiel
- Connaître et utiliser les outils de gestion de projets événementiels
- Comprendre les enjeux de l'éco-conception d'un événement
- Coordonner efficacement les différentes parties prenantes d'un événement
- Assurer une gestion optimale le jour J et réaliser l'évaluation post-événement

Programme en détail

JOUR 1

Initier un projet d'événement

- Fondamentaux en gestion de projet : définitions et concepts, rôle du chef de projet
- De l'idée au bilan, les étapes clés d'un événement
- Elaboration des objectifs et du concept du projet
- Outils, méthodes : brainstorming, analyse SWOT, fiche action...

Piloter la préparation de l'événement (1^{ère} partie)

- Enjeux et principes de l'éco-conception
- Détermination des ressources en personnel et matériel
- Identification et sélection des prestataires extérieurs
- Outils, méthodes : liste de tâches, calculateur d'empreinte carbone, budgets types, cahier des charges...

JOUR 2

Piloter la préparation de l'événement (2^{ème} partie)

- Construction du budget, suivi des dépenses et financement
- Coordination des différents acteurs : équipes et prestataires
- Planification des tâches et gestion des risques
- Réglementations et sécurité
- Outils, méthodes : travail collaboratif en ligne, Gantt, rétroplanning, solutions de billetterie...

Réaliser l'événement le jour « J »

- Logistique montage et démontage, gestion des déchets
- Coordination des intervenants, accueil des participants
- Outils, méthodes : feuille de route, fiche de poste...

Dresser le bilan de l'événement, assurer le suivi

- Evaluation post-événement
- Retours des participants et parties prenantes
- Outils, méthode : enquête, canevas de bilan, bilan de l'éco-responsabilité...

Les prérequis

- Être en charge de l'organisation de projets événementiels

Pour qui ?

Responsable, responsable événementiel

La formatrice



Magali



03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Éco-concevoir un événement.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



1 jour

Détails et tarifs

Sur notre site internet

Conscient-e de l'empreinte écologique de vos événements, vous avez décidé de passer à l'action. Vous ne savez pas par où commencer ? Orientée solutions, cette formation vous donnera des clés stratégiques et opérationnelles pour réduire l'impact environnemental de vos événements. Elle vous permettra de clarifier vos objectifs, d'identifier des bonnes pratiques et de dessiner un plan d'actions pour engager une dynamique de transition écologique.

Les objectifs pédagogiques

À la fin de cette formation, les participants.tes seront capables de :

- Mieux comprendre les impacts environnementaux des événements
- Dresser un état des lieux de l'empreinte environnementale de leur événement
- Planifier et piloter un événement à moindre impact environnemental
- Évaluer sa démarche, mettre en place des outils de mesure.

Programme en détail

Les enjeux de la transition écologique appliqués à l'événementiel

- Atelier ludique et pédagogique faisant appel à l'intelligence collective, centré sur les limites planétaires
- Les défis à relever dans l'organisation d'un événement et les leviers d'action

Réaliser l'autodiagnostic de son événement

- Analyser son contexte externe et interne
- Réfléchir à sa proposition de valeur

S'engager dans la transition de son événement

- Définir ses objectifs
- S'appuyer sur un référentiel (guides, chartes, labels, normes)
- Rédiger son plan d'actions

Organiser un événement éco-responsable

- S'inspirer des bonnes pratiques, identifier les réseaux et acteurs de la transition
- Agir sur les facteurs clés : mobilités, logistique, matériel, moyens techniques, restauration, hébergement, numérique, énergie, programmation, communication, sensibilisation

Mesurer l'impact de ses actions et dresser son bilan environnemental

- Établir un tableau de bord
- Réaliser le bilan de son événement et capitaliser sur le retour d'expérience

Les prérequis

- Connaissances de base dans l'organisation d'événements

Pour qui ?

Toute personne amenée à organiser un événement

La formatrice



Magali



03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Réinventer l'expérience famille dans les sites culturels et touristiques.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



2 jours

Détails et tarifs

Sur notre site internet

Acteurs du tourisme, des loisirs ou de la culture, vous portez une attention particulière à l'évolution des familles avec enfants. Les mutations des modèles familiaux conjuguées aux bouleversements sociétaux, environnementaux et économiques impactent les pratiques d'activités durant les temps de vacances ou de loisirs.

Fabrique de souvenirs communs, ces moments suspendus permettent le partage multigénérationnel d'expériences et d'apprentissages. Quête de sens et d'authenticité, reconnexion à la nature, le tourisme en famille se veut aujourd'hui « slow » et « green ». Il est aussi expérientiel, immersif, aventureux, ludique, créatif ou sensoriel.

Des tendances de fond ou émergentes à décrypter pour répondre aux désirs pluriels des familles en réinventant les activités des lieux de visites.

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants.tes seront capables de :

- Identifier les nouvelles attentes des familles en matière de visites culturelles
- Réaliser un diagnostic de leur offre, leur environnement et leurs publics
- Segmenter leurs publics et définir leur positionnement
- Se démarquer en innovant dans la conception de leurs outils de visite et de leur programme d'animations ou de médiation culturelle à destination des familles
- Favoriser l'accessibilité des familles par une politique tarifaire adaptée
- Promouvoir efficacement leurs offres grâce à une communication ciblée
- Développer les publics familles et soutenir la dynamique sociale, écologique et économique de leur site

Programme en détail

JOUR 1

Comprendre les évolutions du public des familles avec enfants pour bien anticiper

- Identifier les différentes typologies de familles
- Impact des crises sociétales, environnementales et économiques sur les pratiques
- Réflexion collective autour des attentes des publics familles

Faire le diagnostic de son site de visite, définir sa stratégie à destination des familles

- Réaliser une analyse interne et externe pour optimiser ses choix stratégiques
- Qu'est-ce qui rend l'offre d'un site unique et attractive pour la visite en famille ?
- Faire le choix de publics pertinents pour son site à partir de critères adaptés

Découvrir des offres innovantes et inspirantes

Mini-études de cas en binôme ou trinôme, restitution et échanges :

- Embarquer les publics dans une activité immersive, réelle ou virtuelle
- Accueillir les bébés et les ados au musée, réenchanter le monde par le conte
- Sobriété, offre inclusive et approche multisensorielle

JOUR 2

Cerner les impacts des activités expérientielles et sensibles en famille

- Eveil et développement cognitif de l'enfant
- Bien-être et sécurité émotionnelle, renforcement de la cohésion familiale

Concevoir des offres de visite innovantes pour les familles

- Atelier de co-développement : échange d'expériences et interactions entre participants pour faire émerger des projets innovants.

Susciter l'adhésion et faciliter l'accès des familles dans les lieux de visite

- Elaborer ses messages et ses supports de communication
- Etablir sa politique tarifaire

Les prérequis

- Avoir un ordinateur portable

Pour qui ?

Gestionnaire de sites touristiques et / ou culturels, professionnels en charge du développement des publics, de l'animation, de la médiation ou de la programmation culturelle dans les secteurs du tourisme, des loisirs, du patrimoine, de la culture.

La formatrice



Magali



03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Concevoir et proposer des Micro-Aventures. Innover pour captiver ses clients.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



2 jours

Détails et tarifs

Sur notre site internet

Découvrez comment créer des micro-aventures qui feront vibrer vos visiteurs en associant immersion locale et aventures courtes mais intenses. En deux jours, nous vous guiderons à travers les étapes clés pour concevoir des expériences mémorables, en utilisant les tendances actuelles et les outils les plus innovants du secteur. Êtes-vous prêt.e à transformer votre offre touristique et à engager vos clients comme jamais auparavant ?

Les objectifs pédagogiques

À la fin de cette formation, les participants.tes seront capables de :

- Analyser les besoins et attentes des clients pour concevoir des micro-aventures adaptées
- Créer des itinéraires et activités courtes qui reflètent les tendances actuelles et les particularités locales
- Évaluer la faisabilité et l'impact des micro-aventures proposées en termes de satisfaction client et de rentabilité.
- Appliquer des méthodes de communication efficaces pour promouvoir les micro-aventures auprès de vos clients.

Programme en détail

JOUR 1

Introduction et conception des Micro-Aventures

Comprendre le concept de micro-aventure et ses bénéfices pour les clients

- Définition des micro-aventures, exemples de succès, avantages

Analyse des tendances actuelles en tourisme

- Identifier les tendances et comportements actuels des touristes.
- Tendances émergentes, comportements et attentes des clients modernes.

Exercice pratique : Identifier des micro-aventures inspirantes

- Brainstorming pour identifier des micro-aventures innovantes et pertinentes.
- Atelier : élaboration d'itinéraires et d'activités, intégration d'éléments culturels.

Définition des critères de faisabilité et d'impact

- Coût, logistique et satisfaction client.
- Critères de faisabilité, évaluation des impacts, gestion des risques.
- Atelier : créer un prototype micro-aventure avec activités, logistique, plan marketing.

JOUR 2

Communication et évaluation des Micro-Aventures

Plan de communication et les supports

- Atelier : Élaboration d'un plan de communication
- Élaboration de stratégies, choix des canaux, création de supports promotionnels.

Critères d'évaluation de la satisfaction client et rentabilité

- Évaluer la satisfaction des clients et la rentabilité des micro-aventures.
- Méthodes d'évaluation, outils de mesure, indicateurs clés.
- Exercice pratique : Évaluation des prototypes créés en utilisant les critères définis.
- Présentation des prototypes, retour d'expérience et feedback.

Évaluation tour de table et synthèse

- Discussion sur les apprentissages, retour d'expérience, questions et réponses.

Les prérequis

Aucune connaissance préalable spécifique en création d'activités touristiques n'est nécessaire.

Intérêt pour l'innovation en matière de tourisme et de loisirs.

Pour qui ?

Professionnels du tourisme débutants, travaillant au sein des offices de tourisme, agences départementales et de réservation touristiques, ainsi que comités régionaux du tourisme.

Les formatrices



Marie-Eve



Danielle



03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

La gestion événementielle assistée par l'IA.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



1 jour

Détails et tarifs

Sur notre site internet

Cette formation vise à renforcer les compétences des chargés de mission dans la gestion efficace d'événements en utilisant des outils d'intelligence artificielle.

Les objectifs pédagogiques

À la fin de cette formation, les participants.tes seront capables de :

- Maîtriser les concepts clés et les outils d'intelligence artificielle appliqués à la gestion événementielle touristique).
- Utiliser l'IA pour automatiser la planification et la promotion d'événements.
- Analyser les performances post-événement et ajuster les stratégies futures grâce à l'IA.

Programme en détail

JOUR 1 : Introduction à l'IA et ses applications dans la gestion événementielle

Introduction à l'IA dans le secteur événementiel

- Comprendre les concepts clés de l'intelligence artificielle.
- Identifier les applications possibles dans l'organisation d'événements touristiques.

Utilisation de l'IA pour la conception de l'événement

- Exploration des capacités de l'IA pour la création d'idées originales et innovantes.
- Exploration des outils de planification par IA
- Mise en pratique des méthodes de brainstorming et de planification assistées par Intelligence Artificielle

Planification budgétaire et Automatisation des invitations avec l'IA

- Méthodes de planification budgétaire grâce à l'intelligence artificielle prédictive.
- Automatisation des invitations, suivi des réponses et gestion des inscriptions.
- Étude de cas : automatisation d'une campagne d'invitations à un salon touristique.

Évaluation intermédiaire

- Quiz Méthode : Quiz interactif
- Vérification des acquis sur les concepts abordés dans la matinée.

JOUR 2 : IA pour la promotion et l'analyse post-événementielle

Promotion des événements touristiques avec l'IA

- Utiliser l'IA pour créer des campagnes personnalisées (e-mails, réseaux sociaux).

Analyse post-événementielle assistée par l'IA

- Collecte et analyse des données grâce à l'IA (statistiques de participation, etc.).
- Étude de cas : Analyser les retombées d'un événement touristique via un outil IA.

Atelier pratique : Simulation d'un événement

- Création et gestion d'un événement fictif en utilisant les outils d'IA abordés.
- Suivi en temps réel des inscriptions et de la campagne de promotion.

Évaluation finale

- Mise en situation
- Évaluation par un exercice pratique : mise en place d'un mini-plan événementiel intégrant l'IA de la planification à la promotion.

Les prérequis

- Maîtrise de base des outils bureautiques et des réseaux sociaux.
- Connaissance des processus de gestion événementielle.

Pour qui ?

Chargés de mission événementielle dans le secteur du tourisme

Le formateur



Rémy



03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Diversifier ses offres ou ses visites par le jeu.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



2 jours

Détails et tarifs

Sur notre site internet

Transformez vos visites guidées en aventures joyeuses ! Apprenez à intégrer des mécaniques de jeu simples, à créer des énigmes ou à jouer au maître du jeu. Contes en jeux pour les tout petits, jeux d'enquête ou de piste pour les plus grands, créez des activités adaptées à vos différents publics. Cette formation, qui utilise les ressorts du jeu comme vecteur d'apprentissage, vous permettra de vous approprier des techniques qui rendront vos parcours de visite amusants et engageants.

Les objectifs pédagogiques

À la fin de cette formation, les participants.tes seront capables de :

- Comprendre l'intérêt et les objectifs du jeu dans une visite touristique
- Découvrir la grande diversité des dispositifs touristiques ludiques
- Appréhender les différentes fonctions du guide dans un projet de visite ludique
- Maîtriser le processus de création de jeux
- Créer des visites ludiques adaptées à ses différents publics

Programme en détail

JOUR 1

L'univers ludique appliqué au tourisme

- Universalité du jeu
- Ludification, gamification, jeu sérieux, de quoi parle-t-on ?
- Pourquoi ludifier son offre ? Les objectifs cognitifs, émotionnels, sociaux, communicationnels...
- Panorama des dispositifs touristiques ludiques : réels, virtuels ou mixtes, pour enfants, ados ou adultes, collaboratifs ou compétitifs...

De l'idée au jeu

- B A BA de la conception d'une visite ludique
- Le guide "maître du jeu", ses multiples casquettes
- Apprendre à pitcher son projet de visite ludique

JOUR 2

Les coulisses du jeu

- Décrypter les mécanismes de jeu
- Adapter son offre à ses publics
- Concevoir des énigmes et autres défis
- Scénariser sa visite : faire vivre une expérience
- Collaborer pour gagner : sous-traiter la conception de son dispositif, s'appuyer sur les partenaires socio-professionnels

Créez votre visite ludique

- Analyser son offre de visite
- Créer un dispositif ludique (atelier collectif)

Les prérequis

- Aucun

Pour qui ?

Chargés des publics, guides touristiques, médiateurs culturels

La formatrice



Magali



03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Commercialisation et vente



Concevoir des séjours touristiques bas-carbone.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



1 jour

Détails et tarifs

Sur notre site internet

Comment répondre à la demande croissante de séjours écoresponsables ?
Cette formation vous donnera les clés pour concevoir des expériences touristiques attrayantes, respectueuses de l'environnement et adaptées aux attentes des voyageurs d'aujourd'hui.

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Identifier les principes clés du tourisme bas-carbone.
- Analyser l'impact environnemental des différents éléments d'un séjour touristique.
- Concevoir un itinéraire touristique bas-carbone en intégrant des pratiques durables.
- Proposer des solutions concrètes pour réduire l'empreinte carbone des offres existantes.

Programme en détail

Comprendre les enjeux du tourisme bas-carbone

Tourisme et climat : pourquoi agir ?

- État des lieux des impacts du tourisme sur le climat
- Focus sur les sources d'émissions carbone dans le secteur touristique
- Quiz interactif sur les idées reçues liées au tourisme durable

Les principes du tourisme bas-carbone

- Mobilité douce, hébergements écoresponsables, activités à faible impact
- Étude de cas : décryptage d'un séjour « classique » et de son empreinte carbone
- Atelier collaboratif : Identifier les leviers de réduction carbone dans un séjour fictif

Concevoir un séjour bas-carbone en pratique : méthodologie de conception

- Les étapes clés : diagnostic, choix des partenaires, structuration de l'offre
- Bonnes pratiques et pièges à éviter

Atelier pratique : construire un séjour bas-carbone

- En sous-groupes : concevoir un mini-itinéraire touristique en limitant l'impact carbone
- Présentation des projets et feedback collectif

Intégrer la dimension bas-carbone dans la commercialisation

- Argumentaire commercial pour valoriser l'offre durable auprès des clients

Évaluation de la formation

- Tour de table de clôture (ressenti des participants, points clés retenus)
- Questionnaire d'évaluation des acquis

Les prérequis

- Aucun prérequis spécifique. Une connaissance générale du secteur touristique est un plus.

Pour qui ?

Professionnels du tourisme débutants dans la conception de séjours durables : personnels d'offices de tourisme, agences de développement touristique, comités régionaux du tourisme.

Le formateur



David



03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Optimiser la tarification de son hébergement touristique pour gagner plus.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



2 jours

Détails et tarifs

Sur notre site internet

Comment vendre plus et mieux sans brader vos tarifs ?

Cette formation vous permettra d'analyser les comportements d'achat en ligne, de mieux positionner vos offres et d'optimiser vos tarifs pour maximiser vos revenus. Grâce à des ateliers pratiques, vous apprendrez à ajuster votre stratégie tarifaire pour répondre aux attentes des clients tout en augmentant votre rentabilité.

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Maîtriser les composantes stratégiques, techniques et juridiques dans le montage et la vente prestations et séjours touristiques
- Concevoir des offres en intégrant un processus marketing et tarifaire performant
- Synchroniser son offre avec les tendances d'achat et les attentes de la clientèle
- Définir sa stratégie de vente et optimiser sa grille tarifaire pour gagner plus

Programme en détail

JOUR 1

Comprendre les clientèles et poser les bases de sa stratégie tarifaire

- Présentation des participants et de leur offre
- Les clientèles touristiques et leurs comportements d'achat en ligne
- Le poids des marques et des plateformes
- Les coûts liés à la vente en ligne : commissions, marges et rentabilité
- Atelier : Étude comparative des plateformes (Abritel, Booking, Airbnb...)

Gagner plus avec les OTA

- Commercialiser efficacement sur les OTA (Online Travel Agencies)
- Avantages et inconvénients des centrales de réservation et des places de marché
- Comprendre et utiliser les outils de gestion multi-plateformes pour gérer plusieurs distributeurs
- Démonstrations en ligne
- Atelier : Analyse des coûts personnels et des marges bénéficiaires

JOUR 2

Optimiser ses ventes et maximiser ses revenus en 15 astuces

- Définir les bons prix et identifier la valeur perceptible pour le client
- Définir sa politique tarifaire : prix psychologiques, saisonnalité, yield management
- Atelier pratique : Simulations de tarification selon différents scénarios
- Stratégies pour moduler ses prix : quand augmenter ou baisser ses tarifs ?
- Comparatif des systèmes de paiement

Rendre son offre plus attractive, optimiser son site internet et ses annonces

- Optimiser son site internet pour la vente en ligne : design, UX, référencement
- Améliorer la valorisation de son hébergement par la photo et la vidéo
- Les avis, facteur de décision dans le processus d'achat, et atout prix !
- Évaluation finale : nouvelles grilles de tarifications des participants.tes et stratégies de vente individuelles

Les prérequis

- Gérer des hébergements touristiques.
- Connaissance de base des outils numériques.
- Disposer d'un site internet ou d'une présence sur une plateforme de réservation en ligne est un plus.

Pour qui ?

Hébergeurs de gîtes, campings, chambres d'hôtes, responsables d'offices de tourisme, agences de réservation, animateurs numériques.

Le formateur



David



03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Optimiser sa stratégie commerciale avec l'IA.



Niveau
Confirmés



6 à 12
stagiaires



2 jours

Détails et tarifs

Sur notre site internet

La formation "Optimiser sa Stratégie Commerciale avec l'IA" s'adresse aux chargés de promotion touristique, responsables de boutiques et chargés des ventes, visant à intégrer l'intelligence artificielle dans leurs stratégies commerciales. D'une durée de 14 heures, réparties sur quatre demi-journées, cette formation permet aux participants d'analyser les comportements et besoins de leur clientèle pour adapter leurs offres commerciales. À travers des ateliers pratiques et des exercices en sous-groupes, les participants apprendront à créer des personae, segmenter leur offre, et optimiser leurs contenus marketing avec des outils d'IA comme ChatGPT. La formation aborde également l'identification d'opportunités de marché et la mise en place de stratégies multicanales.

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Analyser les comportements de sa clientèle pour adapter ses offres commerciales
- Créer des personae et des stratégies de segmentation ciblée avec les outils d'IA
- Concevoir des contenus optimisés avec l'IA pour renforcer l'attractivité commerciale
- Évaluer et Optimiser des campagnes publicitaires multicanales en utilisant l'IA pour augmenter la conversion

Programme en détail

DEMI-JOURNÉE 1 : Comprendre sa clientèle et affiner sa stratégie commerciale

- Présentation des enjeux de l'IA en stratégie commerciale : utilisation et impact des IA génératives dans le secteur touristique.
- Atelier pratique : Création de personae avec ChatGPT
- Segmenter son offre commerciale avec l'IA : Techniques pour adapter et positionner l'offre en fonction de segments de marché définis.

DEMI-JOURNÉE 2 : Identifier des opportunités et adapter l'offre

- Analyse et Benchmarking avec l'IA : Identifier des opportunités et effectuer une veille concurrentielle.
- Atelier : Redéfinir les couples "produit-marché" - Utilisation de ChatGPT pour optimiser le positionnement des produits.
- Création d'offres attractives : élaboration de packages et d'offres sur-mesure.

DEMI-JOURNÉE 3 : Production et optimisation de contenus commerciaux

- Rédaction d'un contenu expérientiel : transformer un descriptif en une expérience.
- Atelier : optimisation de descriptifs commerciaux avec l'IA.
- Automatiser la production de contenu pour le SEO : mots-clés et référencement.

DEMI-JOURNÉE 4 : Stratégie multicanale et analyse de performance

- Élaborer un plan de communication multicanal avec l'IA : Choisir les canaux adaptés pour chaque segment et planifier les publications.
- Atelier : Création de posts réseaux sociaux et de newsletters avec ChatGPT - Optimisation pour l'engagement et la conversion.
- Suivi et optimisation de la performance : Analyser les retours et ajuster le contenu avec l'IA pour améliorer l'impact commercial.

Les prérequis

- Être à l'aise avec les stratégies commerciales, être à l'aise avec les outils informatiques. Abonnement Chat GPT version payante fortement recommandée.

Pour qui ?

Chargé de promotion touristique, responsables boutiques, chargé des ventes.

Le formateur



Rémy



03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Présentiel

Distanciel

Inter-entreprise

Publics : Mixte

Montage et vente de produits touristiques.

**Niveau**
Débutants**6 à 12**
stagiaires**2 jours****98%****Détails et tarifs**

Sur notre site internet

La formation est destinée à travailler sur le périmètre de la production en intégrant des notions d'assemblage, de cotation et de négociation. Elle permet de définir une véritable stratégie de production incluant les obligations techniques et juridiques.

Les objectifs pédagogiques

À la fin de cette formation, les participants.tes seront capables de :

- Maîtriser les composantes stratégiques, techniques et juridiques dans le montage et la vente prestations et séjours touristiques
- Concevoir des offres en intégrant un processus marketing et tarifaire performant
- Synchroniser son offre avec les tendances d'achat et les attentes de la clientèle
- Définir sa stratégie de production, de communication et de vente en lien avec les capacités de mise en marché de sa destination

Programme en détail

Introduction juridique et tendances d'achat

- Présentation des travaux et exercices de la formation
- Aspects juridiques de la commercialisation
- Cas particuliers et exemptions
- Droit civil, droit de la consommation, code du tourisme
- Les données du contrat, les CGV et les conditions particulières
- Les comportements, les facteurs d'influence et les tendances d'achat

Montage de produits

- Les cibles de publics, individuels, groupes, GIR
- Le parcours de conception et les compétences indispensables
- Définir ses objectifs commerciaux et sa gammification produit
- Les composantes d'un produit et leurs caractéristiques
- Programme, descriptifs, visuels : les points clés de la séduction
- Analyse de fiches produits et de formats possibles
- Exercice pratique sur une fiche produit

La cotation

- Définir les bons prix et identifier la valeur perceptible pour le client
- Effectuer une cotation en intégrant une marge
- Définir son taux de marque
- Règles de modulations tarifaires et Yield Management
- La négociation, les conventions et contrats avec les partenaires locaux
- Les services additionnels pour vendre plus

Stratégie de production et outils de vente

- Les tendances institutionnelles face aux tendances OTA/agences en ligne
- Définir sa stratégie de vente et ses canaux de communication
- Le fonctionnement du service : production, commercial, communication
- Les modes opératoires selon les cibles : groupes/individuels
- Focus web et vente en ligne : les bonnes pratiques
- Analyse des dispositifs web individuels
- Analyse du tableau stratégique de production individuel

Les prérequis

- Ordinateur portable et apporter la grille des tarifs des prestataires

Pour qui ?

Chargés.es de production/vente,
responsables commerciaux,
directeur.trice de structure commerciale

Les formateurs

**David****Karine****03 63 67 21 11****contact@logitourisme.com**

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Conception et vente de produits touristiques pour les groupes.

**Niveau**
Confirmés**6 à 12**
stagiaires**2 jours****Détails et tarifs**

Sur notre site internet

La formation est destinée à travailler sur le périmètre de la production en intégrant des notions d'assemblage, de cotation et de négociation avec différents cibles groupes. Elle permet de définir une véritable stratégie de conception, de prospection et de vente tout en s'attachant à la réalisation et au parcours client. Elle intègre la nécessité de coordination avec les fonctions de communication et de commercialisation. Elle se concrétise par la création d'un tableau de bord personnel permettant de conduire les objectifs de visibilité et de chiffres d'affaires pour chaque destination.

Les objectifs pédagogiques

À la fin de cette formation, les participants.tes seront capables de :

- Maîtriser les composantes stratégiques, techniques et juridiques dans le montage et la vente prestations et séjours touristiques destinés aux groupes
- Concevoir des offres groupes en intégrant un processus marketing et tarifaire performant
- Synchroniser son offre avec les tendances d'achat et les attentes de la clientèle
- Définir sa stratégie de production, de communication et de vente en lien avec les capacités de mise en marché de sa destination

Programme en détail

JOUR 1 : introduction juridique et tendances d'achat

- Aspects juridiques de la commercialisation
- Droit civil, droit de la consommation, code du tourisme
- Les données du contrat, les CGV et les conditions particulières
- Les comportements, les facteurs d'influence et les tendances d'achat
- Focus sur les randonneurs, seniors, MICE, thermalisme ... selon les attentes
- Les impératifs de l'accueil de groupes

Montage de produits

- Les cibles de publics, groupes, GIR et la typologie des acheteurs
- Le MICE et les séminaires
- Le parcours de conception et les compétences indispensables
- Définir ses objectifs commerciaux et sa gammification produit
- Les composantes d'un forfait et d'une prestation sèche
- Programme, descriptifs, visuels : les points clés de la séduction
- Analyse de fiches produits et de formats possibles
- Exercice pratique sur une fiche produit

JOUR 2 : la cotation

- Définir les bons prix et identifier la valeur perceptible pour le client
- Effectuer une cotation en intégrant une marge, définir son taux de marque
- Règles de modulations tarifaires et Yield Management
- La négociation, les conventions et contrats avec les partenaires locaux
- Les services additionnels pour vendre plus

Stratégie de production et outils de vente

- Poser un diagnostic sur ses offres actuelles et son fonctionnement
- Analyse du dispositif web, des outils et modes de communication
- Définir sa stratégie de vente et ses canaux de distribution
- Gestion des contacts et exploitation des résultats dans le parcours client
- Analyse du tableau stratégique de production individuel

Les prérequis

- Aucun

Pour qui ?

Chargés.es de production/vente,
responsables commerciaux, directeur.trice
de structure

La formatrice

**Karine**

03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Booster les ventes de votre centrale réservation.



Niveau
Confirmés



6 à 12
stagiaires



1 jour

Détails et tarifs

Sur notre site internet

Comment transformer votre centrale de réservation en véritable moteur de croissance ?

Cette formation vous aide à identifier les leviers d'optimisation des ventes, à affiner votre stratégie commerciale et à maximiser la performance de vos actions marketing pour booster vos résultats.

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Analyser les performances commerciales de leur centrale de réservation pour identifier les leviers d'amélioration.
- Optimiser les techniques de vente et de promotion adaptées aux comportements d'achat des clients.
- Concevoir des stratégies d'upselling et de cross-selling pour augmenter le panier moyen.
- Élaborer un plan d'action commercial concret pour booster les réservations.

Programme en détail

Introduction et diagnostic des pratiques actuelles

- Accueil des participants et présentation des objectifs
- Tour de table des attentes
- Diagnostic rapide des pratiques de vente actuelles : forces et faiblesses (atelier interactif)

Comprendre les leviers de performance commerciale

- Analyse des indicateurs clés de performance (KPI) : taux de conversion, panier moyen, taux d'abandon
- Comportements d'achat des clients : tendances actuelles et nouvelles attentes
- Focus sur la gestion de la relation client pour fidéliser et convertir
- Exercice pratique : atelier d'analyse de cas concrets pour identifier les points de friction dans le parcours client.

Techniques avancées pour booster les ventes

- Optimisation des techniques d'upselling et de cross-selling
- Stratégies de tarification dynamique : quand et comment ajuster ses prix ?
- L'art de la persuasion dans la communication commerciale (mails, téléphone, web)
- Exercice en sous-groupes : Mise en situation de scénarios de vente avec techniques d'upselling et de négociation commerciale.

Élaboration d'un plan d'action personnalisé

- Définir des objectifs commerciaux SMART
- Élaborer un plan d'action commercial à court et moyen terme
- Tour de table final : partage des plans d'action et feedback collectif

Les prérequis

- Maîtriser les bases de la gestion d'une centrale de réservation, connaître les outils de gestion des disponibilités et des ventes (PMS, channel manager, etc.).

Pour qui ?

Professionnels du tourisme travaillant au sein de centrales de réservation (offices de tourisme, agences départementales, comités régionaux du tourisme) ayant déjà une expérience dans la gestion commerciale et la relation client.

Les formateurs



Karine



David



03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Optimiser la stratégie commerciale de sa centrale de réservation.



Niveau
Confirmés



6 à 12
stagiaires



1 jour

[Détails et tarifs](#)

Sur notre site internet

Comment transformer votre centrale de réservation en un levier de croissance incontournable ?

Cette formation intensive d'une journée vous permettra d'analyser, repenser et optimiser votre stratégie commerciale pour maximiser la performance de votre centrale de réservation. Vous identifierez des leviers d'actions concrets pour dynamiser vos ventes, mieux segmenter vos clientèles et renforcer votre positionnement face aux OTA et à la concurrence.

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Analyser la performance commerciale actuelle de leur centrale de réservation à l'aide d'indicateurs clés.
- Définir des axes stratégiques de développement commercial adaptés à leur territoire et à leur positionnement.
- Optimiser la gestion de l'offre et des canaux de distribution pour accroître les ventes.
- Mettre en œuvre des actions commerciales ciblées pour fidéliser la clientèle et conquérir de nouveaux marchés.

Programme en détail

Introduction et cadrage stratégique

- Présentation des participants et des attentes
- Enjeux actuels des centrales de réservation : défis et opportunités
- Diagnostic express : auto-évaluation de sa stratégie commerciale (atelier interactif)

Analyse de la performance commerciale

- Identifier les indicateurs clés de performance (KPI) : taux de conversion, panier moyen, coût d'acquisition client, etc.
- Atelier pratique : analyse d'un tableau de bord commercial type
- Partage d'expériences : quelles stratégies gagnantes chez les participants ?

Optimisation des canaux de distribution

- Stratégies multicanales : comment arbitrer entre vente directe et intermédiaires (OTA, agences, etc.) ?
- Gestion dynamique des tarifs et des disponibilités : le yield management simplifié
- Cas pratique : élaboration d'une stratégie de distribution pour différents profils de clientèles

Développement des actions commerciales ciblées

- Techniques de fidélisation et stratégies de conquête client
- Marketing relationnel et campagnes commerciales performantes
- Atelier : concevoir un mini-plan d'actions commerciales adapté à sa centrale

Conclusion et évaluation

- Synthèse des points clés
- Tour de table des apprentissages et évaluation à chaud
- Engagements personnels : « Mon action prioritaire dès demain » (exercice de clôture)

Les prérequis

- Avoir une expérience confirmée dans la gestion commerciale d'une centrale de réservation touristique et une bonne connaissance des outils de distribution et de commercialisation.

Pour qui ?

Managers, directrices et directeurs de centrales de réservation touristiques, responsables de la stratégie commerciale.

Le formateur



David



03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Communication digitale et réseaux sociaux



Optimiser son référencement local et maîtriser sa e-réputation pour rendre sa structure visible.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



1 jour

Détails et tarifs

Sur notre site internet

Le référencement local est essentiel pour tout acteur du tourisme. Se rendre visible sur des recherches associées à une localisation tout comme géolocaliser sa structure sur une carte interactive est un prérequis indispensable pour la communication numérique de son établissement. Cette visibilité locale est complètement dépendante de la e-réputation et des avis clients. Ceux-ci sont partout et revêtent d'une importance toute particulière dans la décision d'achat. Il est essentiel de les maîtriser en sachant identifier les sites dédiés et à favoriser la collecte d'avis positifs.

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de cette formation, les participants.tes seront capables de :

- Comprendre l'intérêt du référencement local pour sa structure
- Connaître les bases de l'outil Google Business pour valoriser son activité
- Savoir surveiller et gérer sa présence en ligne
- Comprendre l'intérêt des avis pour sa structure
- Mettre en place des procédures efficaces de réponse aux avis clients
- Améliorer la collecte d'avis pour augmenter sa note globale

Programme en détail

Introduction au référencement local

- Le référencement local pour améliorer la visibilité de son établissement
- Utiliser les outils numériques pour améliorer sa visibilité en ligne
- L'outil Google Business
- Optimiser sa visibilité en ligne grâce à la e-réputation
- Les autres outils de référencement local

Les avis

- Solliciter efficacement des avis
- Répondre aux avis
- Anticiper et gérer les avis négatifs
- Identifier les réactions pertinentes face à des clients mécontents ou des situations complexes
- Utiliser l'IA pour faciliter la réponse aux avis
- Réaliser un suivi pertinent de sa e-réputation

Les prérequis

- Aucun

Pour qui ?

Cette formation s'adresse aux institutionnels du tourisme et aux acteurs socioprofessionnels (chargés de communication, direction) en charge de la gestion de la visibilité en ligne et/ou de la e-réputation

Le formateur



Yoann



03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Valoriser sa destination avec TikTok.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



2 jours

Détails et tarifs

Sur notre site internet

La formation est conçue pour les débutants souhaitant exploiter le potentiel de TikTok dans le secteur du tourisme. D'une durée de deux journées, cette formation permet aux participants d'apprendre les bases du fonctionnement de l'application mais également à définir leur cible sur TikTok, à élaborer une ligne éditoriale adaptée, et à optimiser l'utilisation de la plateforme pour promouvoir leur activité touristique. A l'issue de la formation les apprenants seront capables d'appréhender tous les aspects techniques de l'application, de créer et gérer leurs contenus, et d'établir des stratégies pour animer leur communauté.

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Définir sa cible TikTok
- Identifier l'intérêt de TikTok pour le secteur du tourisme
- Elaborer une ligne éditoriale
- Optimiser l'utilisation de TikTok pour leur activité
- Solliciter et animer une communauté sur TikTok

Programme en détail

Présentation de l'application

- Tour d'horizon technique sur TikTok
- Sensibilisation aux droits d'auteurs et droits à l'image
- Profils d'utilisateurs et tendances

Poser les bases de sa communication sur TikTok

- État des lieux du compte de sa structure ou création du compte
- Définir sa ligne éditoriale
- Définir les objectifs et les indicateurs clés de performance

Motiver la production de contenu sur son territoire

- Organisation et participation aux challenges
- UGC et influenceurs
- Organiser des rencontres en ligne et IRL
- Faire croître son nombre d'abonnés

Benchmark et étude de cas

- Analyse de stratégies liées au tourisme et hors tourisme
- Solutions payantes et gratuites adaptées aux acteurs du tourisme
- Exemples de projets pertinents

Réussir ses contenus sur TikTok

- Atelier créatif autour de l'application : conception, montage et publication de contenus
- Optimiser ses contenus
- Outils utiles pour des contenus de qualité

Les prérequis

- Avoir un compte TikTok ou souhaiter le mettre en place
- Avoir un ordinateur et un smartphone
- Disposer des codes d'accès à son compte email et son compte TikTok

Pour qui ?

Salariés des offices de tourisme et organismes de tourisme : directeurs de structures, responsables de pôle, conseillers en séjour, chargés de commercialisation, de communication, de développement.

Le formateur



Rémy



03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Réussir sur LinkedIn.

**Niveau**
Débutants**6 à 12**
stagiaires**1 jour****Détails et tarifs**

Sur notre site internet

Vous êtes un professionnel du tourisme et souhaitez développer votre visibilité sur LinkedIn ?

Cette formation est conçue pour vous aider à maîtriser les fondamentaux de LinkedIn et à optimiser votre communication afin d'attirer des opportunités professionnelles et commerciales.

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Comprendre l'environnement LinkedIn et développer leur « personal branding » pour une présence professionnelle forte.
- Optimiser leur profil LinkedIn pour attirer l'attention et susciter l'intérêt des visiteurs.
- Créer et animer un réseau dynamique, en utilisant des stratégies de contenu engageantes et la publicité pour atteindre leurs objectifs professionnels.

Programme en détail

Introduction à LinkedIn, branding et optimisation du profil

- Présentation de l'environnement LinkedIn : algorithme, statistiques, et importance de LinkedIn pour le secteur professionnel.
- Etablir son personal branding et identifier ses objectifs.

Optimisation de son profil LinkedIn

- Création d'un profil attractif : photo de profil, image de couverture, et sections stratégiques (titre, résumé, expériences).

Stratégie de contenu, développement du réseau et publicité

Créer et optimiser du contenu engageant

- Comprendre les fonctionnalités de LinkedIn pour publier différents types de contenu (posts, articles, vidéos).
- Création de contenu (réflexion sur le ton, la fréquence et le type de contenu).

Développer son réseau et animer sa communauté

- Construire un réseau professionnel : invitation, participation aux groupes, et animation de la communauté.
- Utilisation des formules premium : avantages et possibilités.
- Publicité sur LinkedIn pour atteindre ses objectifs
- Introduction aux campagnes publicitaires sur LinkedIn : types d'annonces, ciblage et budget.

Les prérequis

- Ordinateur

Pour qui ?

Professionnels du tourisme souhaitant développer leur présence sur LinkedIn pour renforcer leur visibilité et atteindre des objectifs professionnels.

La formatrice



Aurélie



03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Boostez votre Instagram pour assurer performance et engagement.



Niveau
Confirmés



6 à 12
stagiaires



2 jours

[Détails et tarifs](#)

Sur notre site internet

Instagram est un outil clé pour toucher les voyageurs et affiner les personas. Les meilleures stratégies incluent l'engagement communautaire, les partenariats avec les influenceurs, et l'intégration d'Instagram dans le tunnel de conversion pour acquérir du trafic.

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Approfondir leur stratégie de profil et de communication sur Instagram.
- Utiliser des fonctionnalités avancées pour maximiser l'engagement de leurs contenus.
- Développer et animer leur communauté de manière efficace, tout en analysant et optimisant les performances de leurs actions.

Programme en détail

Optimisation avancée et stratégie de contenu

Personnalisation et optimisation du profil Instagram

- Analyse des profils des participants pour des retours d'optimisation avancée.
- Approfondir l'image de marque : bio percutante, appels à l'action stratégiques, liens externes.

Élaboration d'une stratégie de communication avancée

- Identification des formats et contenus qui génèrent le plus d'engagement dans leur secteur.
- Définition d'objectifs de communication spécifiques et création d'un calendrier éditorial ciblé.

Fonctionnalités d'Instagram pour optimiser l'engagement

- Utilisation avancée des hashtags, stories interactives, Réels et carrousels pour maximiser la portée et l'interaction.
- Création de Stories et Réels optimisés pour la tendance actuelle.

Création de contenus avec des outils avancés

- Utilisation de Capcut pour des Réels animés et de Canva pour des visuels percutants, techniques avancées de montage.
- Production d'un Réel optimisé pour l'algorithme.

Animation de la communauté et stratégie de réseau

- Techniques pour augmenter l'engagement : rédaction de descriptions engageantes, stratégies de hashtags avancées.
- Planification des publications et analyse des moments clés.

Analyse des performances et ajustement stratégique

- Suivi et analyse approfondie des performances : utilisation des indicateurs clés pour affiner la stratégie.

Le marketing d'influence pour le tourisme

- Identification des influenceurs dans le secteur touristique, élaboration de partenariats stratégiques, suivi des résultats.
- Simulation de partenariat : contact, négociation, et mise en place.

Publicité sur Instagram – Ciblage avancé et retargeting

- Maîtrise du Business Manager : ciblage précis, stratégies.

Les prérequis

- Maîtrise des bases d'Instagram : publication de posts et de stories, connaissance des formats de contenus, profil optimisé.
- Posséder un smartphone.

Pour qui ?

Professionnels du tourisme ayant une expérience préalable sur Instagram et souhaitant approfondir leur stratégie et optimiser leur impact.

Les formateurs



Aurélie



Rémy



03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Bien programmer ses « Facebook Ads ».

Bases et Optimisation.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



1 jour

[Détails et tarifs](#)

Sur notre site internet

Dans un monde où la visibilité en ligne est essentielle, maîtriser la publicité Facebook est un atout stratégique pour booster votre activité touristique.

Grâce à cette formation pratique et accessible, vous apprendrez à créer, gérer et optimiser vos campagnes publicitaires pour maximiser votre retour sur investissement.

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Configurer le Business Manager et installer le pixel Facebook pour le suivi.
- Structurer leurs campagnes publicitaires pour atteindre leurs objectifs.
- Cibler efficacement leurs audiences pour une optimisation des performances.
- Analyser les résultats et optimiser leurs campagnes pour maximiser leur retour sur investissement.

Programme en détail

Configuration du Business Manager et structure des publicités

- Création d'une page Facebook professionnelle et d'un compte Instagram lié
- Configuration du Business Manager : ajout des comptes Facebook et Instagram, création du compte publicitaire
- Configuration des informations de facturation et ajout du pixel Facebook pour le suivi

Comprendre la structure des publicités Facebook

- Présentation des niveaux de campagne : objectifs (notoriété, trafic, conversions).
- Niveau ensemble de publicités : paramètres de ciblage et de placement
- Niveau publicités : gestion des créatifs (images, vidéos, textes) pour chaque audience

Stratégie de ciblage et création de publicités

- Introduction au retargeting : utiliser les audiences chaudes (visiteurs du site, abonnés)
- Stratégies d'acquisition : éviter un ciblage trop restreint pour laisser l'algorithme optimiser
- Comparaison des performances avec différents ensembles de publicités (ciblé vs large)

Création de publicités engageantes

- Adapter les formats publicitaires (carré, 9:16) pour chaque placement
- Règles d'or pour les visuels : importance de l'information clé directement dans l'image
- Astuces pour créer des publicités qui ressemblent à du contenu organique

Analyse des performances et optimisation

- Analyse des performances publicitaires
- Comprendre les métriques clés : taux de clic (CTR), coût par clic (CPC), coût pour mille impressions (CPM), coût par résultat
- Techniques d'optimisation budgétaire

Optimisation continue des campagnes : ciblage et messages

Les prérequis

- Ordinateur requis

Pour qui ?

Professionnels du tourisme souhaitant acquérir les bases de la publicité Facebook pour promouvoir efficacement leurs destinations et services.

La formatrice



Aurélie



03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Perfectionner sa stratégie social média

**Niveau**
Confirmés**6 à 12**
stagiaires**3 jours****70%****Détails et tarifs**

Sur notre site internet

Vous gérez déjà les réseaux sociaux mais souhaitez passer à la vitesse supérieure ? Cette formation immersive de 3 jours en présentiel vous aide à affiner votre stratégie, créer des contenus percutants et optimiser vos campagnes pour maximiser votre visibilité. Découvrez les dernières tendances, maîtrisez les outils indispensables et élaborez un plan d'action efficace adapté au secteur du tourisme.

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Identifier les bonnes pratiques et formats tendance pour chaque réseau social et les adapter à leur stratégie.
- Optimiser leur stratégie social media en définissant des objectifs, un positionnement et un contenu cohérent.
- Créer des contenus performants adaptés aux exigences de chaque réseau social.
- Mesurer la performance de leurs publications pour des ajustements stratégiques basés sur des données concrètes.

Programme en détail

JOUR 1 : Tendances actuelles et optimisation de la stratégie social media

Tour d'horizon des réseaux sociaux et tendances

- Les réseaux sociaux majeurs et leur tendance : Facebook, Insta, LinkedIn, TikTok...
- Identification des formats en vogue et des bonnes pratiques actuelles.

Objectifs éditoriaux, positionnement et benchmark

- Définir ses objectifs, cibler ses personae et analyser les contenus des concurrents.
- Audit des contenus existants pour ajuster les premières actions d'optimisation.

Conception de la charte et ligne éditoriale

- Création d'une charte éditoriale et des lignes directrices pour chaque réseau social.
- Définition des territoires d'expression et des types de contenus.

JOUR 2 : Storytelling et Picture Marketing

- Raconter une histoire engageante et optimiser la communication visuelle.
- Création d'un storytelling cohérent pour un post social media.
- Concevoir des visuels attrayants et adaptés aux réseaux sociaux.

Utilisation avancée des hashtags et du calendrier éditorial

- Techniques de recherche et structuration des hashtags pour chaque réseau social.
- Conception d'un calendrier éditorial pour planifier et organiser les publications.

Réels et vidéos courtes – Création et montage

- Prise en main de CapCut pour la création de vidéos courtes et Reels percutants.

JOUR 3 : Introduction à l'IA et à l'influence

- Utiliser l'IA pour générer des idées de contenu et simplifier certaines tâches.
- Stratégies d'influence : collaborer avec des influenceurs pour élargir sa portée.

Publicité, analyse de performance et optimisation

- Présentation avancée de Meta pour gérer les publicités sur Facebook et Instagram.
- Configuration d'une campagne publicitaire ciblée en fonction des objectifs.

Choix et utilisation des outils de mesure de performance

- Présentation des outils d'analyse
- Interprétation des données et ajustement de la stratégie
- Analyser les résultats pour des prises de décision stratégiques.

Plan d'actions social media

Les prérequis

- Maîtrise des bases de la gestion des réseaux sociaux et des fondamentaux en marketing digital.
- Posséder un smartphone et ordinateur.

Pour qui ?

Personnes disposant d'une première expérience en gestion de réseaux sociaux et souhaitant perfectionner leur stratégie pour maximiser leur impact.

La formatrice



Aurélie

**03 63 67 21 11**contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Créer des Réels qui performent.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



1 jour

Détails et tarifs

Sur notre site internet

Vous souhaitez produire des vidéos percutantes qui attirent l'attention et engagent votre audience ? Cette formation vous apprend à filmer, monter et optimiser vos Réels et vidéos pour les réseaux sociaux. Découvrez les meilleures techniques de storytelling, les outils de montage et les astuces pour maximiser votre impact en ligne.

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Utiliser les fonctionnalités et outils de création de Réels et vidéos pour les réseaux sociaux.
- Développer une approche créative en adaptant le contenu aux préférences de leur audience.
- Concevoir et monter des vidéos courtes et dynamiques qui captivent l'attention et renforcent l'engagement.

Programme en détail

Bases de la création vidéo et techniques pour des Réels attractifs

Introduction à la création vidéo sur les réseaux

- Présentation des formats vidéo adaptés aux réseaux sociaux
- Principes de base de composition vidéo : cadrage, lumière, et angle de vue.

Créativité et storytelling en vidéo

- Techniques de storytelling pour rendre le contenu plus captivant : structure en 3 parties (accroche, contenu, appel à l'action).
- Trouver un angle créatif et visuel adapté au tourisme pour valoriser les destinations et services.

Techniques de réalisation et montage pour des vidéos engageantes : réaliser et capturer des vidéos dynamiques

- Prise en main de la caméra du smartphone : paramètres de base, mouvements (panoramique, zoom, travelling).

Montage des vidéos avec des outils mobiles

- Introduction aux applications mobiles de montage et utilisation des outils essentiels.
- Ajout de texte, musiques, effets, et transitions pour dynamiser les vidéos.
- Sous-titres

Finaliser et optimiser ses Réels pour maximiser l'engagement

- Conseils pour optimiser les vidéos sur les réseaux sociaux : choix des hashtags et fréquence de publication.
- Analyse des tendances visuelles et audio populaires

Les prérequis

- Smartphone requis

Pour qui ?

Professionnels du tourisme souhaitant créer du contenu vidéo et des Réels attractifs pour renforcer leur visibilité en ligne et engager leur audience.

La formatrice



Aurélie



03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Boostez votre visibilité avec le « Personal Branding ».



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



2 jours

Détails et tarifs

Sur notre site internet

Dans un monde saturé de contenus numériques, comment se démarquer en restant authentique ?

Découvrez les techniques pour construire une image de marque personnelle forte et connectée à vos valeurs. En alliant stratégie digitale et storytelling, apprenez à transformer votre présence en ligne en un véritable atout professionnel.

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Identifier les aspects essentiels d'une communication authentique et efficace
- Comprendre le fonctionnement de contenus engageants et adaptés à une audience cible
- Construire les fondations d'une stratégie alignée avec leur identité personnelle et leur expertise

Programme en détail

Comprendre les fondamentaux du personal branding

- Pourquoi et comment développer sa marque personnelle
- Définitions, concepts et différence avec la communication corporate

Définir les fondations de sa marque personnelle

- Identifier ses valeurs, singularités et objectifs personnels
- Déterminer son positionnement et sa proposition de valeur
- Créer un récit personnel engageant

Se faire connaître et engager une communauté

- Identifier les canaux adaptés à sa cible et ses besoins
- Comprendre le fonctionnement des réseaux sociaux
- Créer une stratégie éditoriale qui reflète son identité personnelle
- Introduction aux outils d'analyse de performance

Exercices de mise en situation

- Cas pratiques, études de cas

Les prérequis

- Connaissance de base des réseaux sociaux et outils numériques
- Intérêt pour la communication authentique
- Pas d'expertise préalable en personal branding requise

Pour qui ?

Chargés de communication souhaitant mettre leur personnalité au service de leur communication.

Dirigeants cherchant à augmenter leur notoriété et développer leur réseau en ligne.

La formatrice



Julie



03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Maîtriser Notion pour optimiser la gestion de vos réseaux sociaux et création de contenus.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



1 jour

[Détails et tarifs](#)

Sur notre site internet

Marre de jongler entre plusieurs outils pour gérer vos publications ?
Avec cette formation, découvrez comment structurer, planifier et suivre vos contenus efficacement grâce à Notion. Apprenez à créer un espace de travail optimisé, à planifier vos posts et à analyser vos performances en toute simplicité.

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Identifier les fonctionnalités clés de Notion pour organiser et centraliser les informations de leur activité de communication.
- Créer et personnaliser un espace de travail dans Notion pour la gestion des publications sur les réseaux sociaux.
- Planifier et suivre les performances de leurs publications en utilisant des tableaux et bases de données sur Notion.

Programme en détail

Introduction à Notion et premières étapes pour organiser les publications

Présentation de l'outil Notion

- Bases de Notion : interface, fonctionnalités principales, paramétrage.

Organisation et centralisation des informations

- Structurer les contenus de communication : pages, sous-pages et blocs.
- Utilisation des modèles de contenu pour les réseaux sociaux.

Création de bases de données pour la planification et suivi des performances

Planification des publications dans Notion

- Introduction aux bases de données : création, personnalisation, filtres et tris.
- Mise en place d'un calendrier de publications avec des balises (hashtag, réseau social, contenu).

Créer une page web vitrine

Suivi des performances et collaboration

- Utilisation des tableaux de bord pour le suivi des indicateurs clés (engagement, vues, partages).
- Partage et collaboration sur Notion avec les équipes.

Les prérequis

- Ordinateur requis

Pour qui ?

Personnel d'offices de tourisme souhaitant structurer et optimiser la gestion de leurs réseaux sociaux ainsi que leur organisation au quotidien à l'aide de l'outil Notion.

La formatrice



Aurélie



03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Présentiel

Distanciel

Intra-entreprise

Inter-entreprise

Publics : Mixte

Concevoir une newsletter attractive et engageante avec Brevo.

**Niveau**
Débutants**6 à 12**
stagiaires**2 jours****70%****Détails et tarifs**

Sur notre site internet

La newsletter continue d'afficher des résultats en hausse dans le secteur du tourisme avec des taux d'ouverture pouvant atteindre jusqu'à 80% ! Découvrez comment concevoir une stratégie de newsletter pour en faire un média incontournable de votre destination.

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants.tes seront capables de :

- Connaître les nouvelles tendances et les nouveaux outils en emailing
- Concevoir une newsletter centrée sur son lecteur
- Identifier la meilleure stratégie d'email marketing en fonction de ses objectifs
- Faire de sa newsletter un média interactif et unique
- Promouvoir sa newsletter pour augmenter sa performance
- Minimiser l'impact environnemental de sa newsletter
- Veiller à la conformité avec la RGPD

Programme en détail

JOUR 1

Concevoir une newsletter centrée sur son lecteur

Définir sa stratégie de newsletter

- Les 3 spectres du projet : viabilité, désirabilité, faisabilité
- Identifier ses différentes cibles et leurs besoins
- Définir la promesse de sa newsletter

Les stratégies d'emailing

- Analyse de newsletters réussies
- Les outils d'emailing
- Les nouvelles fonctionnalités

JOUR 2

Faire de sa newsletter un média interactif et unique

Nouvelles tendances appliquées à une newsletter

- La newsletter à l'ère de l'IA
- Vers une génération automatique de newsletter
- La newsletter au service du SEO de la destination

Optimiser sa newsletter pour augmenter sa délivrabilité

- Minimiser l'impact environnemental de sa newsletter
- Veiller à la conformité avec la RGPD
- Appliquer les techniques de testing

Les prérequis

- Responsable communication, chargé.e de communication, content manager, responsable marketing.

Pour qui ?

Pré-requis : avoir préalablement identifié les cibles de sa newsletter et ses objectifs

Matériel nécessaire :

- ordinateur portable (non fourni)
- disposer d'un accès à sa plateforme d'emailing le cas échéant

Les formateurs



Marie-Eve



Yoann

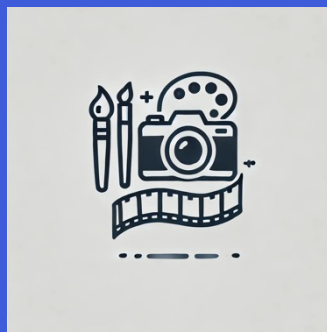


03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Création de contenus visuels et multimédias



Présentiel

Distanciel

Intra-entreprise

Inter-entreprise

Publics : Mixte

Canva et l'IA.

**Niveau**
Experts**6 à 12**
stagiaires**1 jour****Détails et tarifs**

Sur notre site internet

Cette formation s'adresse aux professionnels du tourisme qui souhaitent gagner en productivité et en créativité grâce à l'Intelligence Artificielle générative. Elle permet d'acquérir des capacités et d'évaluer des compétences nécessaires à l'utilisation des outils d'intelligence artificielle dans Canva. Les thématiques pourront par exemple s'intéresser à l'impact de l'intelligence artificielle sur la création graphique, les outils et applications d'intelligence artificielle proposés par Canva.

Les objectifs pédagogiques

À la fin de cette formation, les participants.tes seront capable de :

- Identifier les fonctionnalités d'intelligence artificielle disponibles dans Canva.
- Appliquer l'IA pour créer et personnaliser des visuels et des contenus de manière autonome.
- Automatiser la création de contenus en utilisant les outils IA de Canva.
- Évaluer les résultats obtenus grâce à l'IA et ajuster les créations en fonction des besoins spécifiques.

Programme en détail

DEMI-JOURNÉE 1

Introduction à l'intelligence artificielle appliquée dans Canva

- Découverte des fonctionnalités IA dans Canva.
- Utilisation de l'IA pour la création de visuels personnalisés.
- (Text to image, Text to vidéo, Capture magique, Gomme magique, Suppression d'arrière-plan, etc.)
- Exploration des applis IA boostées pour la retouche d'images. (Image Upscaler, Product Studio, etc.)
- Débriefing et préparation à la deuxième demi-journée.

DEMI-JOURNÉE 2

Personnalisation et automatisation des contenus avec l'IA de Canva

- Accueil et session FAQ sur la première demi-journée.
- Automatisation des contenus avec l'IA.
- (Création de posts, carrousels, utilisation de tables de contenus.)
- Personnalisation automatique des visuels et des templates avec l'IA.
- (Traduction magique, Écriture magique, Magic Design, Animation magique, etc.)
- Restitution et discussion autour des résultats des exercices pratiques.

Les prérequis

Maîtriser les bases de Canva et de la création de visuels simples. Posséder un ordinateur, avoir la version payante de Canva.

Pour qui ?

Personnes possédant déjà une expérience avec Canva et souhaitant approfondir leurs compétences pour créer des visuels encore plus impactants et optimisés pour leur communication digitale

Les formateurs

**Aurélie****Rémy**

03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Présentiel

Distanciel

Intra-entreprise

Inter-entreprise

Publics : Mixte

Canva : conception de visuels pour les non-graphistes.

**Niveau**
Débutants**6 à 12**
stagiaires**2 jours****89%****Détails et tarifs**

Sur notre site internet

En maîtrisant Canva, les participants pourront produire des visuels professionnels pour divers supports de communication, que ce soit pour le web ou l'impression. L'objectif est de démocratiser l'infographie, en mettant l'accent sur la personnalisation, l'efficacité et la créativité. Cette formation vise à autonomiser les communicants et créateurs de contenu, en leur fournissant les outils nécessaires pour concevoir des visuels impactants.

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants.tes seront capables de :

- Maîtriser les bases de Canva pour créer des visuels professionnels.
- Concevoir des visuels adaptés aux différents canaux de communication.
- Structurer et personnaliser leurs contenus visuels en suivant une charte graphique.
- Utiliser les fonctionnalités avancées de Canva pour optimiser leurs créations.

Programme en détail

Introduction à Canva et création de visuels de base

Prise en main de Canva

- Découverte de l'interface, des outils de base et des options de personnalisation.

Création de visuels de base pour les réseaux sociaux

- Création de posts pour les réseaux sociaux : formats, couleurs, typographies.

Principes de design graphique et personnalisation des visuels

- Introduction aux principes de design (contraste, hiérarchie visuelle, alignement).

Utilisation des modèles Canva et adaptation aux besoins

- Utilisation des modèles Canva pour gagner en efficacité.

Création avancée et outils pour la cohérence visuelle

Créer une identité visuelle avec Canva

- Élaboration d'une charte graphique : choix des couleurs, typographies et logos.

Conception de supports multiformats

- Création de présentations et flyers : agencement des éléments et optimisation visuelle.

Outils avancés : animations, transparences et effets

- Introduction aux effets de transparence, filtres, et animations.

Exporter, collaborer et organiser ses créations

- Méthodes d'exportation : formats d'image, qualité, partage en équipe.
- Organisation des projets et ressources dans Canva pour une utilisation efficace.

Les prérequis

- Ordinateur requis

Pour qui ?

Professionnels du tourisme souhaitant apprendre à créer des visuels attractifs pour améliorer leur communication digitale avec Canva.

Les formateurs

**Aurélie****Marie-Eve****Rémy****03 63 67 21 11****contact@logitourisme.com**

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Valoriser son activité ou son hébergement touristique par la photo.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



2 jours



92 %

Détails et tarifs

Sur notre site internet

L'image et la communication visuelle sont aujourd'hui indissociables des stratégies de contenu. Formez-vous aux codes photographiques nécessaires et apprenez les fondamentaux de la photo pour mettre en avant votre hébergement ou votre activité et valoriser son image sur internet.

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants.tes seront capables de :

- Connaître les règles de base de la photo intérieur/extérieur
- Appliquer les techniques de prise de vue spécifiques un hébergement touristique
- Traiter et optimiser des images

Programme en détail

Les fondamentaux de la photo numérique

- Le fonctionnement d'un appareil photo et les accessoires

La prise de vue, et le sens de lecture de l'image

- Le choix du sujet, la recherche de sens, le cadrage, l'exposition, la focale, l'éclairage...
- Ateliers pratiques : trouver un angle de vue original, photographier à basse lumière sans éclairage, photographier le mouvement, photographie d'intérieur
- L'après photo : télécharger, trier et optimiser ses photos

Équilibrer ses compositions

- Placer son sujet et suggérer l'action
- Observer son environnement et contourner les obstacles
- Donner une intention générale en maîtrisant les angles de vues

La photo touristique pour mieux vendre sa structure

- De la mise en scène à l'identification
- Varier les types de visuels pour ne pas lasser son public

Le cadre juridique

- Propriété intellectuelle
- Les droits d'auteurs : droits patrimoniaux et droits moraux
- Le droit à l'image

La retouche photo

- Identifier et savoir exporter ses clichés aux formats disponibles pour l'impression et le web
- Travailler avec des calques
- Savoir appliquer des techniques simples de retouche photo (courbes, niveaux, exposition, tampon)

Les prérequis

Pas de prérequis

Matériel nécessaire : ordinateur et appareil photo avec mode manuel.

Pour qui ?

Tout public

Les formateurs



Aurélie



Florian

 **Logitourisme**

03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Monter ses vidéos avec Adobe Première Pro.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



2 jours

Détails et tarifs

Sur notre site internet

Cette formation vous permettra de réaliser un montage vidéo complet.

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants.tes seront capables de :

- Savoir réaliser un montage complet d'un sujet : de l'import à l'export
- Appréhender les différents formats vidéos, codecs, fréquence d'images...

Programme en détail

- **Configuration de Première Pro**
 - Espace de travail
 - Importation des éléments
 - Organisation du chutier, derushage, organisation
- **Les outils de base pour le montage**
 - Édition vidéo et audio
 - Timeline, éditeur de précision...
 - Les transitions, corrections de couleur, de l'audio, modification de la vitesse des clips
 - Effets intégrés, compositing, titrage, animation...
 - Étalonnage
- **Exportation d'un projet**
- **Exercice pratique sur un projet type**

Les prérequis

Posséder un ordinateur et une licence Adobe Première Pro.

Avoir des connaissances en prise de vues.

Pour qui ?

Personnes souhaitant maîtriser le montage vidéo pour promouvoir leurs activités ou projets.

Les formateurs



Aurélie



Florian



03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Présentiel

Distanciel

Intra-entreprise

Inter-entreprise

Publics : Mixte

Retoucher ses photos avec des outils gratuits.

**Niveau**
Débutants**6 à 12**
stagiaires**2 jours****Détails et tarifs**

Sur notre site internet

Même avec des outils gratuits, valorisez votre stratégie de contenu en retouchant vos images à l'aide d'une méthodologie spécifique face au potentiel de ces outils. Cette formation va vous permettre de développer vos compétences dans la retouche de photos avec des outils gratuits.

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants.tes seront capables de :

- Connaître des outils en ligne pour retoucher ses photos
- Identifier des pratiques simples et efficaces pour améliorer ses photos
- Optimiser ses photos pour le web (poids et résolution)

Programme en détail

Les grandes lignes de la retouche photo

- Maîtriser les différentes résolutions d'une image
- Les formats d'images que ce soit pour l'impression ou pour le web
- Les couleurs

Retouche simple grâce aux éditeurs en ligne

- Retouche et montage simple avec Fotor
- Découverte de l'outil Pixlr
- Outils de sélection, sélection des couleurs
- Calques, les outils de peinture, retouche
- Exercices pratiques et analyse des travaux

Retouche d'images avec Gimp

- Bases de Gimp
- Configuration
- Détourer une image
- Exercices pratiques et analyse des travaux

Les éditions

- Découverte de l'outil Canva
- Réalisation de flyer et plaquette

Les prérequis

Aucun prérequis

Matériel nécessaire : Ordinateur portable
avec logiciel Gimp installé

Pour qui ?

Tout public

Le formateur



Florian



03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Réaliser et monter des vidéos pour développer sa communication digitale.

**Niveau**
Débutants**6 à 12**
stagiaires**3 jours****98%****Détails et tarifs**

Sur notre site internet

Actuellement, 82% du trafic internet est lié à la consommation de vidéos. C'est un outil de communication non négligeable, en perpétuelle évolution. La vidéo se développe un peu plus chaque année avec de plus en plus de marques qui décident de passer sur ce canal devenu incontournable. Encore faut-il créer le bon contenu, et pour se faire, il faut être capable d'anticiper, de préparer, concevoir et diffuser correctement ses vidéos. Faire les bons choix artistiques et maîtriser la technique pour une vidéo réussie, tout cela s'apprend, et ça prend du temps. C'est l'objet de ce programme qui offre une véritable reconnaissance du savoir-faire dans la réalisation de vidéos promotionnelles et qui permet, par sa durée en plusieurs sessions, de prendre le temps nécessaire à la maîtrise de ces compétences.

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants.tes seront capables de :

- Devenir autonome en matière de production de vidéos à destination de supports digitaux
- Connaître les outils préparatoires de production vidéo afin d'en assurer sa qualité (Synopsis, scénario, storyboard, découpage technique, planning ...)
- Maîtriser les codes et bonnes pratiques de la prise de vue et prise son
- Maîtriser la méthodologie et les techniques de montage vidéo (Derushage, coupes, effets, exportation ...) de l'import des rushs jusqu'à l'export et la diffusion

Programme en détail

Définir les objectifs d'une vidéo pour développer sa communication digitale (10h)

- Définir les objectifs et les moyens pour la réalisation d'une vidéo promotionnelle
- Rédiger un brief pour la réalisation d'une vidéo promotionnelle
- Ce qu'il faut avoir pour réussir son futur budget prévisionnel simplifié pour la réalisation d'une vidéo promotionnelle
- Ce qu'il faut avoir pour réussir son futur planning prévisionnel simplifié pour la réalisation d'une vidéo promotionnelle

Exercice pratique : rédaction d'un brief

Élaborer la conception de la vidéo promotionnelle d'une entreprise (11h)

- Rédiger un synopsis, un scénario, un storyboard
- Réaliser un découpage technique
- Réaliser un dossier de ressources multimédia : le travail de veille artistique

Les prérequis

Posséder un appareil photo faisant office de caméra. Ordinateur et smartphone.

Pour qui ?

Personnes souhaitant acquérir des compétences en prise de vue et montage vidéo pour enrichir la promotion de leurs destinations et services

Les formateurs

**Aurélie****Florian**

 **Logitourisme**

03 63 67 21 11contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Maîtrise des prises de vues aériennes par drone.

**Niveau**
Experts**6 à 12**
stagiaires**1 jour****Détails et tarifs**

Sur notre site internet

Vous souhaitez capturer des images spectaculaires en toute sécurité ? Cette formation vous permet d'approfondir votre maîtrise du drone : réglementation, techniques de vol, prises de vues cinématographiques et post-production. Apprenez à optimiser vos réglages, piloter avec précision et sublimer vos images en montage pour un rendu professionnel.

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Comprendre la réglementation et les aspects de sécurité liés à l'utilisation des drones pour des prises de vues aériennes.
- Maîtriser les techniques de vol de drone pour réaliser des images de qualité en toute sécurité.
- Réaliser des prises de vues cinématographiques avec un drone.
- Effectuer une post-production professionnelle.

Programme en détail

Réglementation, sécurité et techniques de vol

Réglementation, sécurité et matériel pour le vol de drone

- Mise à jour sur la réglementation française et européenne pour le vol de drone (espaces aériens, restrictions).
- Présentation des équipements : types de drones et accessoires de sécurité.

Préparation et techniques de vol de drone

- Check-list de sécurité et préparation avant chaque vol.
- Techniques de vol avancées : contrôle et manœuvres en fonction des différents scénarios.

Prises de vues cinématographiques et post-production

Réaliser des photos et des plans cinématographiques avec un drone

- Réglages avancés de la caméra : résolution, balance des blancs, exposition.
- Utilisation des filtres ND pour des prises de vues de haute qualité.

Techniques de post-production des prises de vues

Check-list de sécurité et préparation avant chaque vol.

- Les étapes de la post-production : tri, montage, colorimétrie, ajout d'effets.
- Montage de vidéos capturées par drone.

Les prérequis

- Avoir son permis drone et un drone.
- Connaissances de base en photographie et vidéo souhaitées.

Pour qui ?

Professionnels du tourisme souhaitant acquérir des compétences en prise de vues par drone pour la création de contenus photo et vidéo.

La formatrice

**Aurélie**

03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Formation technique et pratique : initiation à la photo, prises de vue, retouches photos.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



3 jours

Détails et tarifs

Sur notre site internet

Vous souhaitez améliorer vos photos pour mieux promouvoir vos destinations ? Cette formation complète vous guide à travers les bases techniques de la prise de vue, la composition et la retouche photo. Grâce à des exercices pratiques et un projet final, vous apprendrez à capturer des images de qualité et à les sublimer pour un rendu professionnel.

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Maîtriser les règles de base et les bonnes pratiques de la photographie
- Optimiser leurs clichés pour un rendu de qualité
- Maîtriser les réglages de base de la retouche photo
- Afficher les détails des photos pour obtenir un rendu professionnel

Programme en détail

BASES ET TECHNIQUES DE PRISE DE VUE

Les équipements photographiques

- Les différents types d'appareils photo : compact, reflex, hybride
- Choix des objectifs et accessoires indispensables : trépied, filtres, flash
- Comment choisir l'équipement en fonction des besoins et du budget

Règles de base de la photographie

- Introduction à la composition : règle des tiers, lignes directives, cadrage
- Comprendre la lumière : types de lumière, gestion des ombres et reflets
- Profondeur de champ et son impact visuel, avec des exemples pratiques

Prises de vue pratiques en intérieur et extérieur

- Réglages de base de l'appareil photo (ISO, ouverture, vitesse d'obturation)
- Exercices pratiques de prises de vue avec retours sur les premières images

Techniques avancées de prise de vue

- Initiation à la photographie de portrait : poses, expressions, arrière-plans
- Techniques pour les photos créatives : flou artistiques, longue exposition, etc

OPTIMISATION DES CLICHÉS ET RETOUCHE PHOTO

Introduction aux logiciels de retouche photo

- Présentation des logiciels de retouche photo
- Découverte des interfaces et des outils de base pour chaque logiciel

Réglages de base pour la retouche photo

- Correction : luminosité et contraste, ajustement des couleurs, balance des blancs
- Recadrage, redimensionnement et ajustements pour un rendu professionnel

Techniques avancées de retouche photo

- Réduction du bruit, netteté et ajustements locaux (pinceau, dégradé)
- Utilisation des effets et réglages de colorimétrie (vibrance, teintes)

Atelier pratique de retouche photo

- Exercices sur des clichés sélectionnées pour appliquer les techniques de retouche

PROJET PERSONNEL ET FINALISATION

- Présentation du projet de fin de formation
- Choix et présentation d'un projet personnel
- Mise en application des techniques de prises de vue et de
- Post-production et finalisation du projet

Les prérequis

- Posséder un appareil photo, ordinateur et smartphone.

Pour qui ?

Personnes souhaitant acquérir des compétences techniques en photographie pour enrichir la promotion de leurs destinations et services.

La formatrice



Aurélie



03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Prise de vues et montage vidéo.

**Niveau**
Débutants**6 à 12**
stagiaires**3 jours****Détails et tarifs**

Sur notre site internet

Vous souhaitez réaliser des vidéos de qualité pour valoriser vos destinations et services ? Cette formation vous apprend à capturer des images professionnelles, structurer un storyboard et monter une vidéo impactante. De la prise de vue au montage, en passant par l'optimisation pour les réseaux sociaux, vous repartirez avec toutes les clés pour créer des vidéos captivantes.

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Apprendre les techniques de mise en récit pour une vidéo impactante.
- Réaliser des prises de vue efficaces en comprenant les principes de la captation d'images.
- Écrire un storyboard, préparer et tourner des séquences.
- Optimiser la diffusion de leur vidéo pour un maximum de visibilité.

Programme en détail

Les fondamentaux de la vidéo et la prise de vue

- Introduction aux bases de la vidéo : cadrage, composition, règle des tiers, gestion de la lumière.
- Compréhension des différents types de plans et leur impact narratif.

Techniques de prise de vue

- Techniques de prise de vue : positionnement de la caméra, mouvements de caméra, ajustement de la profondeur de champ.
- Différents types de cadrages et mouvements : zoom, panoramique, travelling.

Écriture du storyboard et planification des séquences

- Apprendre à créer un storyboard pour planifier le tournage : mise en page des plans, angles de caméra, transitions.

Préparer sa vidéo

- Préparation des lieux de tournage, choix de l'éclairage et organisation du matériel.

Techniques de prise de son

- Les équipements de prise de son : microphones, enregistreurs portables.

Introduction au montage vidéo

- Présentation des logiciels de montage et découverte des interfaces.
- Fonctionnalités de base : découpage, agencement, transitions et effets simples.

Montage des séquences tournées

- Montage de séquences tournées le matin : découpage, assemblage, transitions.

Différents styles de vidéo et exploration de la créativité

- Les styles vidéo : interview, storytelling, promotionnel) et des usages

Optimiser la diffusion de la vidéo

- Comprendre les formats pour les plateformes sociales : YouTube, Insta, Facebook.
- Techniques de référencement vidéo : titres, descriptions, tags.

Exportation et préparation pour la diffusion

- Paramétrages d'exportation : résolution, format, qualité pour les plateformes.
- Préparation de la vidéo pour la diffusion en ligne, visuels de couverture.

Atelier final – Création d'une vidéo complète

- Réalisation d'une vidéo de 1 à 2 minutes.
- Feedback et amélioration des projets individuels.

Les prérequis

- Posséder un appareil photo faisant office de caméra.
- Ordinateur et smartphone.

Pour qui ?

Personnes souhaitant acquérir des compétences en prise de vue et montage vidéo pour enrichir la promotion de leurs destinations et services.

Les formateurs

**Aurélie****Florian**

03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Distanciel

Inter-entreprise

Publics : Mixte

Retoucher ses photos avec Adobe Lightroom.

**Niveau**
Débutants**6 à 12**
stagiaires**1 jour****Détails et tarifs**

Sur notre site internet

Vous souhaitez améliorer la qualité de vos images et donner un rendu professionnel ? Cette formation vous apprend à maîtriser les bases de Lightroom : organisation des photos, réglages essentiels, retouches avancées et création d'un style personnalisé. Grâce à des exercices pratiques, vous optimiserez vos visuels pour mettre en valeur vos destinations et offres.

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Prendre en main Lightroom et organiser leurs photos efficacement.
- Maîtriser les réglages de base pour effectuer des retouches de qualité.
- Améliorer les détails des photos pour un rendu professionnel.
- Développer une stratégie de retouche avancée pour un style personnalisé.

Programme en détail

Introduction à Lightroom et réglages de base

- Prise en main de Lightroom et organisation des photos
- Découverte de l'interface de Lightroom et de ses fonctionnalités de base.
- Importation des photos et création d'un catalogue pour une organisation efficace.

Réglages de base pour la retouche photo

- Utilisation des réglages essentiels : exposition, contraste, luminosité, et saturation.
- Introduction aux courbes de tonalité et à la balance des blancs.
- Retouche simple d'une photo pour appliquer les bases.

Retouches avancées et stratégie de retouche photo

- Affiner et améliorer les détails des photos
- Techniques de retouche de détails : netteté, réduction du bruit, ajustements locaux (pinceau, dégradé).
- Introduction aux effets et colorimétrie pour enrichir les images (vibrance, teintes).
- Appliquer des réglages sur des photos de paysages et portraits.

Stratégie de retouche avancée et finalisation

- Création d'une stratégie de retouche : enchaînement des étapes pour une cohérence de style.
- Enlever des objets indésirables et ajustements finaux pour une finition professionnelle.
- Retouche complète d'une photo en utilisant toutes les techniques apprises.

Les prérequis

- Posséder un ordinateur

Pour qui ?

Personnes souhaitant améliorer la qualité de leurs photos pour la promotion de leurs destinations et offres.

Les formateurs



Aurélie

 **Logitourisme**

03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Créer un podcast pour dynamiser sa destination touristique, pour une expérience transmédia.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



1 jour

[Détails et tarifs](#)

Sur notre site internet

Le podcast est devenu un outil puissant pour raconter des histoires et captiver les audiences. Mais comment transformer votre destination en une véritable expérience auditive ? Lors de cette journée, vous apprendrez à créer un podcast authentique et percutant, qui saura séduire les visiteurs tout en s'intégrant dans une stratégie transmédia plus large. Que ce soit pour raconter les trésors cachés de votre territoire, valoriser des acteurs locaux ou créer une ambiance immersive, découvrez comment ce média peut transformer votre communication touristique !

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Identifier les bases du podcasting et son potentiel pour promouvoir une destination touristique.
- Créer et structurer le contenu d'un podcast attractif, en lien avec la stratégie de communication de leur destination.
- Intégrer le podcast dans une approche transmédia, en reliant différents supports de communication pour une expérience touristique immersive et cohérente.

Programme en détail

Introduction au podcast touristique

- Définition du podcast et panorama de ses usages dans le secteur du tourisme
- Exemples de podcasts inspirants pour les destinations touristiques
- Discussion sur les potentiels du podcast pour le storytelling et la promotion d'une destination

Créer un podcast engageant

- Elaboration d'un storytelling adapté à une cible touristique
- Structure d'un épisode de podcast : sujet, ton, durée, rythme
- Introduction aux matériels et logiciels de base pour la production de podcast

Enregistrement et montage d'un épisode pilote

- Mise en pratique : Enregistrement d'un court épisode avec dialogues et effets sonores
- Techniques de base du montage audio pour créer un contenu fluide et attractif

Intégrer le podcast dans une stratégie transmédia

- Connexion du podcast avec les autres supports de communication : réseaux sociaux, site web, vidéos, newsletters
- Création d'un scénario transmédia pour une expérience immersive et cohérente
- Études de cas : Exemples de stratégies transmédia réussies dans le tourisme

Évaluation finale et tour de table

- Retours sur la création du podcast
- Réflexion collective sur l'application concrète dans la communication.

Les prérequis

- Aucun prérequis technique n'est nécessaire.
- La formation est accessible à toute personne souhaitant découvrir les bases de la création de podcasts et son intégration dans une stratégie transmédia.

Pour qui ?

Cette formation s'adresse aux professionnels du tourisme désireux de diversifier leurs outils de communication et d'explorer le podcast comme levier de promotion touristique.

Le formateur



Florian



03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Présentiel

Distanciel

Inter-entreprise

Publics : Mixte

Storytelling : l'art de raconter une histoire.

**Niveau**
Débutants**6 à 12**
stagiaires**2 jours****96%****Détails et tarifs**

Sur notre site internet

Le storytelling : cette méthode qui vise à créer un univers et le mettre en récit pour mieux toucher ses clients, utilisée par les plus grandes marques.

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Intégrer une histoire captivante dans leur stratégie de communication pour renforcer l'attrait de leur marque.
- Développer un angle narratif adapté à leur territoire et à leur audience.
- Maîtriser les techniques essentielles de storytelling pour captiver leur public.
- Utiliser différents formats de diffusion pour valoriser leur histoire.

Programme en détail

JOUR 1 : introduction au storytelling et création du récit

Comprendre le storytelling et ses objectifs

- Différence entre storytelling et copywriting, et leur complémentarité.
- Présentation du storytelling dans la communication touristique et ses objectifs.

Composantes d'une bonne histoire et les "3 pouvoirs du récit"

- Introduction aux éléments clés d'un récit captivant et des émotions qu'il véhicule.

La recette pour raconter une histoire (méthodes et structure)

- Techniques de création narrative : Méthode Hook, Story, Offer, le voyage du héros, Epiphany Bridge.
- Construire une mini-histoire avec ces méthodes.

Créer le storytelling de sa marque

- Identifier l'ADN de la marque et ses personae, transposer les valeurs en récit.
- Définir le positionnement narratif de sa marque et créer un schéma de récit.

JOUR 2 : pratiques du storytelling, lignes éditoriales et outils

Brandbook et communication multi-sensorielle

- Créer un brandbook pour guider le storytelling : valeurs, charte éditoriale, voix de la marque.

Picture marketing et médias sociaux

- Techniques de storytelling visuel : utiliser les réels, images et vidéos pour le story-driven content.
- Présentation des applications pour créer des contenus visuels engageants (ex. Canva, CapCut).

Rédaction web et blogging pour le storytelling

- Techniques de rédaction web et blogging : créer des textes qui captivent et mettent en valeur l'histoire.

Diffuser son histoire et l'optimiser

- Stratégies pour choisir le bon canal de diffusion et optimiser la visibilité du contenu.

Les prérequis

- Ordinateur requis

Pour qui ?

Professionnels du tourisme souhaitant apprendre à intégrer le storytelling dans leur stratégie de communication pour valoriser leur territoire et attirer leur audience.

La formatrice



Aurélie

**03 63 67 21 11**contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Présentiel

Distanciel

Inter-entreprise

Publics : Mixte

Photo et vidéo 100% smartphone.

**Niveau**
Débutants**6 à 12**
stagiaires**3 jours****95%****Détails et tarifs**

Sur notre site internet

Même sans appareil photo, formez-vous au marketing de l'image, et aux connaissances techniques nécessaires à la prise de photos et vidéos avec votre smartphone.

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Connaître les notions de base du marketing de l'image
- Connaître et maîtriser les règles de base et les bonnes pratiques de la photo et de la vidéo sur smartphone
- Utiliser les logiciels efficaces de création, de retouche et de montage sur smartphone Android/iOS
- Connaître les règles pour publier en toute légalité

Programme en détail

Les fondamentaux de la photo et vidéo sur smartphone

- Configuration
- Accessoires
- Applications

La prise de vue

- Acquérir les bases de la photo, réaliser des photos effet "Wahou"
- Les applications de retouche d'image
- Acquérir les bases du cadrage, mouvement de caméra
- Maîtriser les aspects techniques de la réalisation d'une vidéo pour les réseaux sociaux
- Prévoir et écrire ses plans et ses raccords en fonction des objectifs fixés

Techniques de captation

- Réaliser une interview
- Connaître différentes techniques : Timelapse, slow motion...

Scénariser son histoire

- Écrire son scénario et son storyboard
- Techniques et méthodologie propres au récit, donner vie à son récit
- Toucher son auditoire (rêves, émotion, humour, partage...

Le montage

- Les applications de montage vidéo
- Le repérer sur une application de montage pour pouvoir assembler ses plans de manière simple
- Exporter une vidéo au bon format et adapter aux différents supports

Définir sa stratégie de diffusion

- Définir ses objectifs et cibles
- Choisir les bons médias
- Définir son plan d'action
- L'engagement des visiteurs : comment le susciter et en tirer profit

Évaluer son action

- Connaître et utiliser les indicateurs de performance

Tourner, monter, exporter et diffuser une vidéo

- Travail collectif ou individuel autour d'une vidéo

Les prérequis

- Posséder un smartphone.
- Intérêt pour la photographie, la vidéo et les réseaux sociaux.

Pour qui ?

Personnes souhaitant maîtriser la photo et la vidéo avec un smartphone pour créer des contenus de qualité pour leurs réseaux sociaux et leur communication visuelle.

Les formateurs

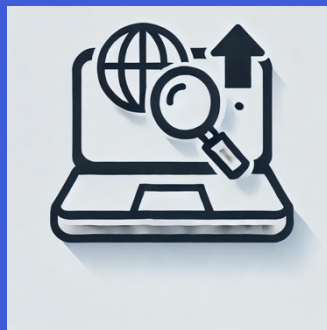
**Aurélie****Florian**

03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Création web et référencement



Améliorer la visibilité d'un site internet grâce au référencement naturel (formation certifiante).



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



5 jours



Détails et tarifs

Sur notre site internet

Le référencement est essentiel pour assurer une bonne visibilité sur les moteurs de recherche. Cette formation certifiante s'adresse aux organisations souhaitant promouvoir leurs activités, attirer de nouveaux clients et mettre en avant des offres en optimisant leur positionnement en ligne.

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants.tes seront capables de :

- Comprendre les fondamentaux du référencement naturel et les enjeux de visibilité en ligne.
- Utiliser des outils d'IA pour améliorer le SEO d'un site web.
- Optimiser le contenu, l'architecture et la stratégie de netlinking d'un site internet pour améliorer son positionnement dans les résultats des moteurs de recherche.
- Assurer un suivi régulier des performances SEO et engager une démarche d'amélioration continue.

Programme en détail

Introduction au SEO

- Définition du SEO et de ses enjeux. Les moteurs de recherche, comment ça fonctionne
- Positionnement d'un site web dans les moteurs de recherche. Google, Bing et +

Audit SEO d'un site

- Utilisation d'outils d'analyse (Google Analytics, Search Console)
- Identification des points d'amélioration : contenus, accessibilité, performance.
- Analyser efficacement les résultats d'un audit pour déterminer un plan d'action
- Créer un plan d'actions sur la base de son audit SEO

Création et optimisation de contenus

- Recherche de mots-clés
- Rédaction de contenus optimisés : balises, titres, méta-descriptions.
- Connaître les éléments pertinents de l'optimisation d'un contenu pour le SEO
- Utilisation de l'IA pour enrichir le contenu.

Optimisation de l'arborescence et maillage interne

- Structuration des pages et amélioration du maillage interne

Netlinking et backlinks

- Stratégies de netlinking. Analyser ses concurrents
- Création et gestion de backlinks. Suivre l'évolution, évaluer la performance des liens

Suivi et amélioration continue

- Suivi des indicateurs de performance avec Google Analytics et Search Console
- Interpréter les résultats pour les transformer en plan d'actions.
- Outils de reporting et suivi des positions dans les SERP

Dernier jour : Conclusion et certification (1 jour)

- Vérifier l'aptitude à appliquer les compétences SEO dans un cas concret
- Examen : analyse d'un site web avec recommandations et analyses
- Appliquer toutes les compétences acquises pour réaliser une analyse SEO
- Création d'un plan d'actions SEO complet : Réaliser un plan d'actions SEO complet sur la base de l'analyse réalisée

Présentation des analyses et plans d'actions individuels :

Chaque participant présente son plan d'actions et analyse réalisée

Les prérequis

- Être missionné sur la gestion et la rédaction/éditorialisation d'un site internet dans le but d'améliorer son référencement naturel. Avoir des connaissances basiques de l'utilisation d'un ordinateur et du fonctionnement du monde du numérique.

Pour qui ?

Professionnels du tourisme en charge de la communication ou du marketing

Les formateurs



Geoffrey



Yoann



03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Les fondamentaux de la rédaction web pour le tourisme et l'utilisation de l'IA.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



2 jours

Détails et tarifs

Sur notre site internet

Comment écrire efficacement pour le web dans un contexte touristique ? Comment capter l'attention des visiteurs et les convaincre ? Cette formation vous propose d'acquérir les bases de la rédaction web et de découvrir comment l'intelligence artificielle, comme ChatGPT, peut booster vos contenus. Relevez le défi de créer des textes engageants et bien référencés tout en intégrant les bonnes pratiques du web touristique.

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants.tes seront capables de :

- Analyser les besoins en contenu pour un site web touristique
- Rédiger des textes optimisés pour le web en tenant compte des spécificités du secteur touristique
- Utiliser efficacement l'IA (ChatGPT) pour générer du contenu tout en gardant un contrôle éditorial
- Évaluer la qualité et la performance des textes en fonction des objectifs marketing et SEO

Programme en détail

JOUR 1 : introduction à la rédaction web touristique

- Présentation de la formation et des objectifs
- Les spécificités de la rédaction web : scannabilité, SEO, interactivité
- Identifier les cibles : comprendre les attentes des touristes et adapter le ton
- Atelier pratique : analyse de sites touristiques et décryptage des bonnes pratiques
- Atelier pratique : exercice de rédaction personnalisé

Techniques de rédaction web pour le tourisme

- Structurer un texte pour le web : titres, sous-titres, paragraphes courts, call-to-action
- Intégrer des éléments visuels pour rendre le contenu attractif
- Atelier de rédaction : création d'une page pour un site touristique (article, activité, fiche produit)
- Feedback personnalisé sur les productions

JOUR 2 : utiliser l'IA pour optimiser sa rédaction (ChatGPT)

- Présentation de l'outil ChatGPT et de ses fonctionnalités
- Les avantages et les limites de l'IA dans la création de contenu
- Atelier : générer des idées et du contenu avec ChatGPT pour un site touristique
- Cas pratique : ajuster et améliorer un texte généré par IA pour l'adapter à une audience touristique

Évaluation et optimisation des textes pour le web

- Les indicateurs clés de performance (KPIs) pour mesurer l'efficacité des contenus.
- SEO et référencement naturel : améliorer la visibilité de vos textes
- Atelier final : révision collective des textes produits, intégration des corrections et des optimisations SEO
- Évaluation finale : retour personnalisé et évaluation par les pairs.

Les prérequis

- Avoir une connaissance de base des outils numériques et une première expérience de rédaction (newsletter, fiches produits, etc.).

Pour qui ?

Professionnels du tourisme travaillant dans les offices de tourisme, agences départementales, comités régionaux du tourisme, ou responsables de sites touristiques.

Le formateur



David



03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Distanciel

Intra-entreprise

Inter-entreprise

Publics : Mixte

Améliorer l'efficacité de son site internet avec l'analyse des données d'audience.

**Niveau**
Débutants**6 à 12**
stagiaires**1 jour****Détails et tarifs**

Sur notre site internet

Avoir un bon site web, c'est bien. Avoir un outil qui en mesure la fréquentation, c'est bien aussi. Savoir interpréter ces données dans le but de l'amélioration continue de son site, c'est mieux ! Apprenez à analyser efficacement vos données d'audience pour faire de votre site internet un outil performant et l'administrer comme il le mérite.

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants.tes seront capables de :

- Identifier les indicateurs les plus pertinents à suivre pour son site web
- Savoir comprendre l'évolution de ses métriques
- Créer un plan d'action pertinent sur la base de l'analyse de ses données

Programme en détail

Introduction à la web analyse

- Définitions, les principaux indicateurs, métriques, dimensions et événements
- Les outils de web analyse et leur fonctionnement

Interpréter des données et situations de base

- L'intérêt des événements personnalisés pour suivre ses conversions
- Le suivi et le tracking des campagnes de communication
- Le filtrage des données pour des analyses plus précises

S'entraîner à réaliser des analyses efficaces

Conclusion

Les prérequis

- Avoir un site web
- Avoir accès à l'interface d'administration du site

Pour qui ?

Cette formation s'adresse aux institutionnels du tourisme et aux acteurs socioprofessionnels (chargés de communication, direction) en charge de la gestion des dispositif web (site web, application) de sa structure.

Le formateur

**Yoann**

03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Optimiser son référencement naturel.



Niveau
Confirmés



6 à 12
stagiaires



2 jours



91%

Détails et tarifs

Sur notre site internet

Naturellement, certaines pages web apparaissent plus facilement dans les recherches. La qualité du contenu de vos pages, les méta-données, l'optimisation des images, tous ces éléments et bien d'autres, influent sur le classement de votre page dans les recherches.

Les objectifs pédagogiques

À la fin de cette formation, les participants.tes seront capables de :

- Connaître et maîtriser les techniques qui permettent d'être mieux indexé dans les moteurs de recherche afin d'améliorer la visibilité du site sur des expressions précises
- Appliquer ses connaissances pour s'adapter aux nouvelles pratiques du web
- Mesurer la capacité de son site à progresser et se fixer des objectifs précis

Programme en détail

Les principes du référencement naturel

- Définitions et comportements de recherche
- La place des moteurs de recherche et des annuaires web, les évolutions
- Le fonctionnement des algorithmes de recherche, les astuces à comprendre
- Les facteurs bloquants, les erreurs à ne pas commettre, exemples
- Les outils pour auditer son site internet

Optimiser les contenus du site pour être mieux indexé

- Les contenus des sites internet face à l'indexation des moteurs
- Le référencement des sites mobiles
- Le nom de domaine et l'écriture des URL
- L'importance du choix des mots clés et le positionnement à rechercher
- La rédaction des balises METAS, les images et les balises alt
- Le balisage sémantique H1>H6 et les règles d'écriture
- La rédaction Web : comment écrire au format internet et optimiser son contenu
- Le Netlinking : liens entrants et retours de liens, comment gérer la qualité
- Le plan de site (sitemap), le fichier robots

Les réseaux sociaux et leur impact sur le référencement

- Les réseaux sociaux et sites de partage qui contribuent au référencement

Les outils de suivi du référencement et du positionnement

- Les outils pour webmasters de Google
- Les statistiques du site avec Google Analytics : bien les interpréter
- Les outils d'analyse sémantique
- Les logiciels de suivi de positionnement

Les prérequis

- Tout public

Pour qui ?

- Prérequis : avoir accès à l'outil d'administration de son site Internet
- Matériel nécessaire : Ordinateur portable

Les formateurs



Geoffrey



Yoann



03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Présentiel

Distanciel

Intra-entreprise

Inter-entreprise

Publics : Mixte

Maîtriser Google Analytics 4 : Optimiser l'analyse de la fréquentation web.

**Niveau**
Confirmés**6 à 12**
stagiaires**2 jours****93% très**
satisfaits**Détails et tarifs**

Sur notre site internet

L'outil Google Analytics a connu une évolution majeure récente. Il reste un outil complexe à appréhender seul. Cette formation doit permettre de l'appréhender en se concentrant sur les éléments essentiels et surtout utiles. L'autonomie des participants est l'objectif principal.

Les objectifs pédagogiques

À la fin de cette formation, les participants.tes seront capables de :

- Maîtriser l'interface outil
- Être autonome dans son utilisation de Google Analytics 4
- Savoir créer et personnaliser ses tableaux de bord
- Avoir la capacité d'analyser la fréquentation globale et les indicateurs spécifiques de ses outils web

Programme en détail

Introduction à la web analyse et introduction à Google Analytics 4

- L'intérêt d'analyser sa fréquentation en ligne, les principaux indicateurs à surveiller et l'utilisation que l'on peut en faire
- L'interface d'administration, la connexion au compte et les principales différences avec Universal Analytics

Les indicateurs et marqueurs les plus utiles et pertinents

- Pour suivre sa performance et l'activité de ses utilisateurs sur le web, il faut définir des indicateurs et marqueurs pertinents

Créer des tableaux de bord personnalisés

- Les tableaux de bord dans Google Analytics 4, les créer, les administrer et les consulter

L'audience et les canaux d'acquisition

- Comment arrivent les visiteurs sur mon site ? Par quel biais ?
- Suivez les visiteurs de votre site et comprenez leur navigation
- Exercice pratique : identifier le trafic entrant

Le comportement des visiteurs sur mon site

- Mes utilisateurs cliquent, lisent et interagissent avec mon site. J'analyse leur comportement et je prends des décisions pour mon marketing

Un site qui convertit

- Le but du site internet, c'est de vendre ou à minima de générer des contacts. Apprenez comment définir vos objectifs et suivre leur complétion
- Définir des objectifs pertinents pour son activité
- Avoir la capacité de mettre en place des objectifs de conversion spécifiques

Les prérequis

Matériel ou besoin nécessaire :

- Avoir un site web
- Faire de la web analyse avec Google Analytics 4 ou souhaiter la mettre en place
- Disposer des codes d'accès à sa boîte mail
- Disposer des codes d'accès à Google Analytics (si déjà en place)

Pour qui ?

Tout professionnel du tourisme

Le formateur



Yoann



03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Maîtriser Matomo : Optimiser l'analyse de la fréquentation web.



Niveau
Confirmés



6 à 12
stagiaires



1 jour



83%

Détails et tarifs

Sur notre site internet

Matomo est un outil d'analyse de sites web open-source, très en vue depuis le conflit entre Google Analytics et la CNIL. L'outil Matomo est RGPD et CNIL " compatible". De plus, c'est un outil d'analyse de la fréquentation de ses outils web précis, fiable et accessible. Apprendre à l'utiliser efficacement, c'est la garantie de pouvoir bénéficier d'informations précieuses dans le cadre de l'amélioration continue de ses outils web, mais aussi de l'évaluation de la performance de ses actions de communication. Au cours de cette formation, vous apprendrez les concepts clés de Matomo, de la collecte de données à l'analyse de votre site web.

Les objectifs pédagogiques

À la fin de cette formation, les participants.tes seront capables de :

- Comprendre les différents types de rapports et de graphiques
- Savoir analyser les données de ses visiteurs
- Savoir personnaliser ses tableaux de bord
- Savoir segmenter ses données pour des analyses plus précises

Programme en détail

Introduction à Matomo

- Qu'est-ce que Matomo et comment cela fonctionne-t-il ?
- Installation de Matomo : Version Cloud et version serveur
- Comprendre les coûts pratiqués par les agences
- Collecte de données d'analyse

Comment configurer le suivi des données et comment les données sont-elles collectées ?

- Définir son plan de suivi à partir d'objectifs marketing et de comportements attendus
- Comment configurer le suivi des données et comment les données sont-elles collectées ?

Analyse des données : Comment analyser les données collectées dans Matomo ?

- Rapports : Comment générer des rapports et des graphiques en utilisant les données de Matomo ?
- Rapports : Créer son premier rapport
- Fonctionnalités avancées : Comment configurer le suivi de conversion et de campagne ?

Travaux pratiques : Exercices pratiques pour appliquer les connaissances acquises pendant la formation.

Les prérequis

- Installer Matomo
- Connaissances de base en informatique
- Connaissance des sites web et compréhension des concepts d'analyse de site web
- Connaissance de base en anglais

Pour qui ?

- Personnes qui travaillent avec des sites web et qui souhaitent mieux comprendre le comportement de leurs utilisateurs et améliorer l'expérience utilisateur.

Le formateur



Yoann



03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Les bases de l'éco-conception web.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



1 jour

Détails et tarifs

Sur notre site internet

Les bases de l'éco-conception web, c'est comprendre et acquérir les connaissances essentielles ainsi que les bonnes pratiques pour concevoir des sites web de manière durable et respectueuse de l'environnement.

Les objectifs pédagogiques

À la fin de cette formation, les participants.tes seront capables de :

- Comprendre les enjeux de l'éco-conception web,
- Élaborer une stratégie d'éco-conception web,
- Évaluer l'impact environnemental d'un site web,
- Respecter les bonnes pratiques et optimiser les ressources
- Concevoir des sites web durables qui répondent aux exigences des utilisateurs tout en réduisant l'empreinte carbone.

Programme en détail

Introduction

- Présentation des enjeux de l'éco-conception web
- Les avantages de l'éco-conception web
- Les principaux concepts à connaître

Élaborer une stratégie d'éco-conception web

- Analyser les besoins spécifiques du site internet
- Confronter ceux-ci aux besoins des cibles utilisatrices
- Comprendre les notions de performance et de service rendu pour limiter l'impact

Analyser l'éco-conception web des pages de son site internet

- Les outils pour évaluer le niveau d'éco-conception web d'une page internet
- Les bonnes pratiques et bons conseils pour améliorer les pages

Mesurer et évaluer l'impact environnemental d'un site web

- Les outils pour mesurer et évaluer l'impact environnemental d'un site web
- Les bonnes pratiques pour l'analyse et l'amélioration continue de l'impact environnemental d'un site web

Intégrer l'éco-conception web à son cahier des charges

- Restituer les connaissances acquises dans un cahier des charges

Les prérequis

- Avoir accès à l'outil d'administration de son site Internet
- Avoir accès à l'outil d'analyse statistiques de son site internet
- Avoir un ordinateur portable avec connexion internet

Pour qui ?

Tout public

Le formateur



Geoffrey



03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Traffic Manager.



Niveau
Confirmés



6 à 12
stagiaires



10
jours



88%

Détails et tarifs

Sur notre site internet

La formation Gestion de trafic web et analyse numérique a pour objectif d'apprendre à organiser et structurer sa présence sur le web. Elle permet d'apprendre à réaliser un suivi très précis de l'audience et du comportement de l'internaute sur les contenus web de l'entreprise.

Les objectifs pédagogiques

À la fin de cette formation, les participants.tes seront capables de :

- Mettre en place des solutions de suivi (tracking) pour analyser le trafic d'un site et les comportements de navigation des visiteurs
- Acquérir les connaissances fondamentales du référencement SEO, SEA et SMO
- Mettre en place et organiser ses outils de suivi

Programme en détail

JOUR 1 : Stratégie et indicateurs

- Le plan de suivi de sa stratégie webmarketing
- Dispositifs web et statistiques
- Réaliser un diagnostic de présence et de suivi
- Le plan de marquage de son site internet
- Les autres dispositifs
- Les indicateurs clés de performance
- Rédiger un plan d'action pour définir ses besoins en termes de suivi

JOUR 2 : Google Tag Manager

- Qu'est-ce que Google Tag Manager
- Configuration de Google Tag Manager
- Le suivi des événements
- Le pixel Facebook
- Le suivi des fiches partenaires Les autres suivis possibles

JOUR 3 & 4: Google Analytics

- Les paramètres du compte
- Analyser son site avec Google Analytics
- Stratégie d'analyse et de suivi
- Le suivi des objectifs
- Créer des vues personnalisées

JOUR 5 : Référencement : SEO

- Les principes du référencement Optimiser ses contenus pour être mieux référencé
- Créer une landing page
- Les autres leviers du référencement (offline)
- Stratégie de référencement

JOUR 6 : Référencement – SMO

- Stratégie social média
- Destinations touristiques et réseaux sociaux : quelle stratégie ?

- Usage des réseaux sociaux
- SMO : Social Media Optimization Community Management
- Suivi Statistique Sur Les Médias Sociaux

JOUR 7 : Référencement : SEA

- La publicité en ligne
- Google ADS et Youtube
- Facebook, Instagram, X Ads
- Exercices pratiques

JOUR 8 : Création de tableaux de bord avec Google Data Studio

- Les outils de formalisation des données
- Créer une base de données analytique
- Les sources de données – Les champs calculés
- Cas pratique de création
- Exercices de mise en pratique

JOUR 9 : Création des tableaux de bord, analyse et transmission des résultats

- Création de wireframe 1 page = 1 outil
- Création de tableaux de bord
- La performance sur les autres dispositifs web
- Le suivi des campagnes
- Analyser ses tableaux
- Préparer une intervention pour transmettre ses résultats
- Présenter à l'oral ses tableaux

JOUR 10 : Quelles orientations stratégiques pour optimiser sa présence web

- Mesurer et analyser ses données
- Création d'un rapport d'analyse sur sa présence web
- Partager son travail d'analyse et convaincre
- Imaginer la stratégie de demain Concevoir son plan média web

Les prérequis

- Tout public voulant valoriser son activité commerciale en développant son identité numérique.

Pour qui ?

- Prérequis : Être administrateur.trice sur les comptes : Analytics, Facebook et Instagram de sa structure.
- Matériel nécessaire : ordinateur portable

Le formateur



Yoann

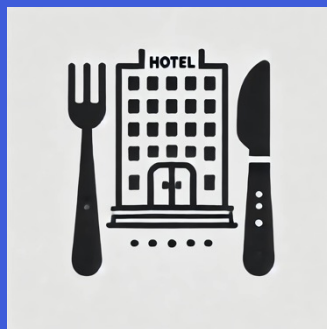


03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Hôtellerie et Restauration



Inclusion diététique : un levier pour l'attractivité et la réputation de son établissement.



Niveau
Débutant



6 à 12
stagiaires



2 jours

Détails et tarifs

Sur notre site internet

L'inclusion alimentaire améliore l'attractivité et contribue à la fidélisation client. Elle développe également l'image de marque, et contribue à un impact social positif. Cette formation vise à transformer l'inclusion diététique (allergies, intolérances, régimes spécifiques, pratiques culturelles, handicap, etc.) en atout différenciant pour les restaurants, et à positionner les établissements comme responsables, durables et accueillants.

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants.tes seront capables de :

- Identifier les régimes alimentaires spécifiques.
- Analyser les besoins diététiques des publics touristiques.
- Expliquer l'impact de l'inclusion alimentaire sur le tourisme durable.
- Concevoir des outils de communication (menus inclusifs, signalétiques).
- Élaborer un plan d'action pour promouvoir l'inclusion diététique.

Programme en détail

JOUR 1 : comprendre l'inclusion diététique et ses enjeux

L'inclusion diététique et les attentes des touristes

- Découverte des régimes alimentaires
- Allergies et intolérances alimentaires (gluten, lactose, etc)
- Régimes éthiques (végétarien, vegan)
- Spécificités culturelles et religieuses (halal, casher, jeûnes, etc)
- Analyse des attentes diététiques de profils touristiques

Impact économique et social et image de marque liés à l'inclusion diététique

Inclusion alimentaire et développement durable

- Réduction du gaspillage alimentaire
- Attraction d'un public soucieux de durabilité et d'éthique.
- Valorisation dans les classements (e.g., Green Michelin Star)

Atelier critique et amélioration d'une carte de restaurant pour intégrer des options inclusives

JOUR 2 : accompagnement des restaurateurs

Créer des menus inclusifs :

- Construire une signalétique engageante et claire
- Adapter les recettes pour proposer des alternatives diététiques attractives
- Exemples concrets d'initiatives inclusives (menus personnalisés, buffets variés, informations claires sur les allergènes, produits locaux et de saison)
- Formation du personnel à la prise en compte des besoins alimentaires spécifiques des clients

Mettre en place un plan d'action territorial :

- Identifier les restaurateurs susceptibles de devenir des partenaires inclusifs
- Les outils marketing pour valoriser leurs initiatives
- Exemple concret : campagne "Green Michelin Star".

Atelier : co-conception d'un guide "Inclusion diététique" pour les restaurateurs partenaires.

- Restitution des plans d'action, évaluation de la formation.

Les prérequis

- Connaissance de base en production culinaire nécessaire.
- Sensibilité à l'amélioration des services de restauration en lien avec la satisfaction client.

Pour qui ?

Chefs, serveurs, gestionnaires d'établissements touristiques, agent de voyage, comités régionaux travaillant avec des restaurateurs ou coordonnant des offres gastronomiques.

La formatrice



Mathilde



03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Développer la réputation de son restaurant en intégrant le concept « healthy ».



Niveau
Débutant



6 à 12
stagiaires



2 jours

[Détails et tarifs](#)

Sur notre site internet

Développer la réputation de son restaurant avec le concept Healthy. Cette formation est dédiée à celles et ceux qui veulent propulser leur restaurant en misant sur le concept Healthy ! Aujourd'hui, les consommateurs recherchent des expériences culinaires saines, savoureuses et alignées avec leurs valeurs. Dans cette formation, nous allons voir comment : construire une identité forte autour du concept Healthy, attirer et fidéliser une clientèle, être innovant notamment dans l'offre dédiée aux familles, créer une carte qui allie plaisir, bien-être et rentabilité.

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants.tes seront capables de :

- Comprendre et Analyser les tendances de consommation healthy et les attentes des clients pour les intégrer dans leur offre (Bloom : comprendre).
- Élaborer des menus intégrant des superaliments, des associations d'aliments et répondant aux besoins spécifiques (sportifs, famille, intolérances, allergies)
- Créer des expériences culinaires différenciantes et ludiques pour divers publics, notamment les enfants (Bloom : créer).

Programme en détail

JOUR 1 : définition du concept healthy et ses piliers, brainstorming

Les tendances actuelles du concept

- Aliments fonctionnels : Adaptés pour booster l'énergie, améliorer la digestion (probiotiques, prébiotiques) ou renforcer l'immunité
- Régime sans : Sans gluten, sans lactose, ou à faible teneur en FODMAP
- Snacks santé : Barres protéinées bio, chips de légumes, smoothies pressés
- Réduction des protéines animales : alternatives à base de plantes comme le tempeh, le tofu ou la viande cellulaire

Les besoins spécifiques : comprendre les besoins et attentes des clients

- Atelier : conception d'un menu pour des publics spécifiques

Élaboration de menus équilibrés et attractifs

- Définir les proportions, les valeurs nutritionnelles et l'équilibre gustatif
- Atelier pratique : élaboration d'un menu healthy pour une offre saisonnière

Focus sur les enfants : intégrer des expériences ludiques (dégustations à l'aveugle, plats interactifs)

Exercice : création d'une activité culinaire ludique pour les familles

JOUR 2 ; stratégie et expérience client

Stratégie de communication et marketing

- Promouvoir son offre healthy : supports visuels, storytelling, réseaux sociaux
- Étude de cas : analyse de la communication réussie d'établissements pionniers

Atelier collaboratif : développer un plan de communication pour son menu healthy

Expérience client et fidélisation

- Améliorer l'accueil autour de l'offre healthy
- Création de cartes ou de fiches pédagogiques pour valoriser les plats.

Tour de table final et évaluation : retour d'expérience et validation des acquis.

Les prérequis

- Connaître les fondamentaux de la restauration (gestion de menus, connaissance des produits, bases culinaires)

Pour qui ?

Restaurateurs et hôteliers ayant une base de connaissances en restauration et souhaitant intégrer des concepts de cuisine saine et innovante dans leur offre

La formatrice



Mathilde



03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Bien penser et aménager son espace extérieur pour favoriser une expérience client positive.



Niveau
Débutant



6 à 12
stagiaires



1 jour

Détails et tarifs

Sur notre site internet

Comment transformer vos espaces extérieurs en véritables atouts de fidélisation ? Cette formation pratique vous aide à comprendre les éléments essentiels pour concevoir et aménager des espaces extérieurs qui optimisent l'expérience client tout en valorisant votre établissement.

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants.tes seront capables de :

- Analyser les attentes des visiteurs vis-à-vis des espaces extérieurs
- Concevoir des aménagements extérieurs fonctionnels et esthétiques adaptés aux besoins identifiés
- Évaluer l'impact des aménagements extérieurs sur la satisfaction et la fidélité des visiteurs

Programme en détail

Introduction et objectifs

- Présentation des participants et du formateur.
- Introduction au rôle stratégique des espaces extérieurs dans l'expérience client
- Partage d'exemples concrets d'aménagements réussis.

Comprendre les besoins des visiteurs

- Analyse des attentes (familial, écologique, culturel, etc.)
- Identification des contraintes : climatiques, budgétaires et d'accessibilité
- Atelier participatif : Évaluation des espaces existants (photos ou plans fournis par les participants)

Concevoir des espaces extérieurs attractifs

- Principes de design fonctionnel et esthétique
- Intégration de mobilier, signalétique et parcours interactifs Atelier : Création d'un plan d'aménagement (travail en binôme sur une problématique réelle).

Création de plans d'aménagement

- Ressources nécessaires : Feuilles A3, feutres, gabarits
- Mode : Travail en binôme
- Objectif : Appliquer les concepts de design appris le matin

Mesurer et améliorer l'impact des aménagements

Atelier d'analyse des espaces existants

- Ressources nécessaires : Photos ou plans d'exemples réels
- Mode : En groupe, brainstorming guidé
- Objectif : Identifier les forces et faiblesses des aménagements
- Indicateurs de satisfaction et outils de retour client
- Méthodes pour adapter et renouveler les aménagements

Conclusion et évaluation finale

- Évaluation des acquis avec un quizz
- Tour de table pour recueillir les impressions et les idées futures

Les prérequis

- Communiquer une ou plusieurs photos de son espace pour pouvoir travailler sur des cas concrets

Pour qui ?

Professionnels du tourisme (offices de tourisme, agences départementales et comités régionaux de tourisme)

La formatrice



Mathilde



03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Écoresponsabilité en hôtellerie-restauration : vers un avenir durable et engagé.



Niveau
Débutant



6 à 12
stagiaires



1 jour

Détails et tarifs

Sur notre site internet

Et si votre établissement devenait un modèle d'éco-responsabilité ? Cette formation d'une journée vous permet de comprendre les enjeux du développement durable, d'identifier les gestes simples pour réduire votre impact environnemental, et de découvrir comment les certifications comme la Clef Verte peuvent valoriser votre démarche. Vous répartirez avec des outils concrets pour intégrer ces principes dans votre quotidien.

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants.tes seront capables de :

- Identifier les enjeux environnementaux, sociaux et économiques du secteur
- Analyser leurs pratiques actuelles et les ajuster en fonction des principes écoresponsables
- Appliquer des écogestes adaptés à leur établissement
- Élaborer un plan d'actions concret pour intégrer une démarche durable

Programme en détail

Comprendre et poser les bases

Comprendre les enjeux du développement durable

- Présentation des principes fondamentaux du développement durable
- Enjeux spécifiques à l'hôtellerie-restauration : impacts environnementaux, sociaux et économiques

Analyser et évaluer ses pratiques

- Diagnostic rapide des pratiques actuelles dans les établissements des participants
- Échange interactif sur les obstacles et opportunités rencontrés dans leur environnement professionnel
- Introduction aux Objectifs de Développement Durable (ODD) et à leur application concrète

Agir et valoriser ses efforts

Écogestes et bonnes pratiques

- Actions concrètes pour la gestion de l'eau, de l'énergie et des déchets
- Sensibilisation et mobilisation du personnel : bonnes pratiques et outils
- Présentation des principaux labels et certifications : Clef Verte, Écolabel Européen,...

Construire un plan d'action éco-responsable

- Atelier pratique : élaboration d'un plan d'actions pour chaque participant
- Réflexion sur les stratégies de communication interne et externe pour valoriser leur démarche.

Conclusion et évaluation finale

- Restitution des plans d'action
- Évaluation par tour de table.

Les prérequis

- Aucun prérequis technique spécifique. La formation s'adresse à un public débutant souhaitant les bases d'une gestion durable en hôtellerie-restauration.

Pour qui ?

Les professionnels de l'hôtellerie-restauration souhaitant s'initier à des pratiques éco-responsables dans leur établissement.

La formatrice



Stéphanie



03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Gérer les avis clients avec l'aide de l'IA pour renforcer son attractivité.

**Niveau**
confirmé**6 à 12**
stagiaires**1 jour****Détails et tarifs**

Sur notre site internet

Comment transformer les avis clients en un levier stratégique pour renforcer l'attractivité de votre établissement ?

Grâce à l'intelligence artificielle, découvrez comment répondre efficacement aux avis, analyser les tendances et améliorer votre image en ligne. Cette formation concrète et immersive s'adresse aux professionnels du secteur Hôtels Cafés Restaurants, afin d'attirer une nouvelle clientèle tout en fidélisant les habitués.

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants.tes seront capables de :

- Identifier et comprendre les enjeux des avis clients pour la réputation et l'attractivité des établissements du secteur HCR
- Utiliser des outils d'intelligence artificielle pour analyser les avis clients, dégager des tendances et anticiper les besoins des clients
- Améliorer la qualité, la pertinence et la rapidité des réponses aux avis pour valoriser l'image de l'établissement
- Développer une stratégie d'attractivité basée sur l'analyse des avis clients et les retours obtenus

Programme en détail

Introduction et enjeux des avis clients dans le secteur HCR

- Les plateformes d'avis clients : état des lieux et statistiques
- Enjeux des avis pour la réputation et l'attractivité des établissements

Exploiter l'intelligence artificielle pour renforcer son attractivité

- Découverte des outils d'IA pour l'analyse des avis clients
- Analyse des tendances et des ressentis clients
- Rédaction optimisée et automatisée des réponses grâce à l'IA

Les prérequis

- Aucun prérequis technique en IA, mais une connaissance des plateformes d'avis clients (ex : TripAdvisor, Google Avis) et des outils de relation client est recommandée

Pour qui ?

Professionnels HCR confrontés à la gestion des avis clients en ligne et souhaitant améliorer leur réputation et renforcer l'attractivité de leur établissement grâce à l'IA.

La formatrice

**Stéphanie**

03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

De la gestion des conflits à la fidélisation client : un levier de performance.



Niveau
Débutant



6 à 12
stagiaires



2 jours

Détails et tarifs

Sur notre site internet

Savoir anticiper et gérer les conflits est essentiel pour transformer une situation délicate en opportunité de fidélisation. Cette formation vous propose des outils concrets pour décrypter les attentes de vos clients, désamorcer les tensions, et mettre en place des actions adaptées afin de garantir une expérience client positive. À travers des mises en situation réalistes et des techniques éprouvées, vous développerez votre capacité à gérer les réclamations, contrôler vos émotions et renforcer la relation client

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants.tes seront capables de :

- Identifier les différents profils comportementaux des clients
- Maîtriser les techniques d'accueil et de communication pour établir une relation positive avec les clients
- Anticiper et désamorcer les situations délicates et les conflits grâce à des techniques de gestion adaptées
- Contrôler leurs émotions et leur stress face à des clients difficiles
- Mettre en place des plans d'action afin de fidéliser après des situations difficiles

Programme en détail

JOUR 1

Créer une relation client positive et anticiper les conflits

Identifier les profils clients et adapter sa communication

- Découverte des profils comportementaux : typologie DISC appliquée à l'hôtellerie-restauration
- Analyser des comportements clients pour identifier les besoins de chaque profil

Anticiper et gérer les situations délicates

- Identifier les signes avant-coureurs d'un conflit : langage corporel, intonation de voix, comportements agressifs
- Stratégies de désamorçage & techniques

JOUR 2

Gérer les conflits et fidéliser les clients

Contrôler son stress et ses émotions face aux situations difficiles

- Comprendre le mécanisme du stress : identification des facteurs déclencheurs.
- Techniques de gestion du stress

Résoudre les conflits et fidéliser les clients

- Différencier une réclamation d'une plainte : bonnes pratiques pour traiter les réclamations.

Les prérequis

- Avoir une expérience professionnelle dans l'accueil client ou la gestion d'équipes en hôtellerie-restauration

Pour qui ?

Professionnels de l'hôtellerie-restauration (réceptionnistes, responsables d'accueil, serveurs, managers)

La formatrice



Stéphanie



03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Sublimer l'expérience client pour renforcer l'attractivité en hôtellerie haut de gamme.

**Niveau**
Confirmés**6 à 12**
stagiaires**2 jours****Détails et tarifs**

Sur notre site internet

Comment transformer chaque interaction client en un levier d'attractivité pour votre établissement ? Cette formation a pour ambition de doter les professionnels de l'hôtellerie haut de gamme des compétences nécessaires pour offrir une expérience client exceptionnelle. En travaillant sur la qualité d'accueil, la personnalisation des services et la gestion des attentes, les participants apprendront à sublimer chaque instant vécu par leurs clients pour séduire, fidéliser et renforcer l'attractivité de leur établissement.

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants.tes seront capables de :

- Identifier les attentes et comportements des clients haut de gamme pour valoriser l'attractivité de l'établissement
- Appliquer les techniques d'accueil et de communication pour créer une expérience client fluide et mémorable
- Personnaliser les services pour anticiper et dépasser les attentes des clients
- Valoriser les atouts de l'établissement pour renforcer son image haut de gamme
- Transformer chaque interaction client en opportunité de fidélisation

Programme en détail

JOUR 1

Comprendre et maîtriser les enjeux de l'expérience client haut de gamme

- Les attentes de la clientèle haut de gamme : comportements, exigences et tendances actuelles
- Les leviers de l'attractivité dans l'hôtellerie haut de gamme : image de marque, personnalisation et qualité de service
- Atelier interactif : étude d'avis clients pour identifier les attentes et axes d'amélioration
- Techniques d'accueil professionnel et personnalisé : maîtriser les premiers instants (arrivée, check-in, prise en charge)
- Posture et communication adaptées : le langage verbal et non verbal pour instaurer confiance et élégance

JOUR 2

Créer une expérience client unique pour renforcer l'attractivité

- Personnaliser l'expérience client : anticiper les besoins et dépasser les attentes grâce au sens du détail
- Valoriser les atouts de l'établissement : savoir mettre en avant les services et points forts pour séduire la clientèle
- Gérer les situations délicates et les insatisfactions : transformer une réclamation en opportunité de fidélisation.
- Fidélisation et attractivité : créer des moments mémorables pour développer la satisfaction client et le bouche-à-oreille positif

Les prérequis

- Expérience professionnelle en hôtellerie ou en contact client

Pour qui ?

Personnel de réception, chefs de service, direction en contact avec la clientèle dans des établissements haut de gamme

La formatrice

**Stéphanie****03 63 67 21 11****contact@logitourisme.com**

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Maîtriser la commercialisation de son établissement hôtelier.

**Niveau**
Confirmés**6 à 12**
stagiaires**2 jours****Détails et tarifs**

Sur notre site internet

Parmi d'autres défis, la profession hôtelière doit faire face à une véritable révolution en matière de commercialisation dans une société hyperconnectée où de grandes plateformes ont imposé leur hégémonie.

Cette formation s'adresse aux exploitants hôteliers qui veulent garder la maîtrise de leur démarche commerciale et mettre en œuvre une stratégie qui préserve leurs marges financières.

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants.tes seront capables de :

- Comprendre les différentes possibilités de commercialisation, leurs avantages et leurs inconvénients
- Connaître les outils qui permettent de gérer tous les aspects d'une démarche commerciale
- Redéfinir une stratégie propre qui tienne compte de leurs réalités de fonctionnement
- Augmenter votre taux de remplissage tout en préservant ses marges financières

Programme en détail

JOUR 1

Introduction : les différents canaux de vente directe et indirecte

- Les réalités de la commercialisation d'un hôtel en 2024
- La nécessité de diversifier les démarches
- L'importance de conserver une commercialisation directe
- Analyse des sites internet et des démarches de vente directe des participants
- Les canaux de vente indirecte (OTAs, métamoteurs, places de marché...)
- Partage d'expériences individuelles sur la commercialisation indirecte

JOUR 2

Réseaux sociaux et e-réputation ; outils informatiques; écriture d'une stratégie individuelle

- Les réseaux sociaux : possibilités et publics concernés, et partage d'expériences individuelles
- Gérer son e-réputation
- Les outils informatiques de l'hôtelier et l'intelligence artificielle
- Évaluation des acquis théoriques (quiz)
- Écriture et partage des nouvelles stratégies de commercialisation individuelles
- Conclusion et évaluation de la formation

Les prérequis

- Être exploitant d'un petit ou moyen hôtel indépendant

Pour qui ?

Exploitants de petits et moyens hôtels indépendants sans moyens humains dédiés à la commercialisation

Le formateur

**Frédéric**

03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Intelligence Artificielle et innovation



L'IA pour le storytelling touristique.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



1 jour

Détails et tarifs

Sur notre site internet

Sur 2 demi-journées en distanciel, l'objectif est d'aider les participants à intégrer des outils d'intelligence artificielle (IA) dans la création de récits captivants et immersifs autour des destinations touristiques.

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants.tes seront capables de :

- Utiliser des outils d'IA pour générer des scénarios narratifs adaptés à différentes cibles.
- Personnaliser des récits touristiques en fonction des profils des visiteurs.
- Rédiger des articles immersifs en utilisant des outils d'IA, tout en conservant une approche humaine.

Programme en détail

DEMI-JOURNÉE 1

Introduction à l'IA et ses applications dans le storytelling touristique

- Définition et principes de base de l'IA
- Définition et principes de base du storytelling
- Exemples d'applications d'IA dans le tourisme
- Aperçu des outils IA pour le storytelling

Génération automatique de scénarios narratifs

- Introduction aux outils de génération de texte
- Démonstration en direct de création de récits automatisés autour d'une destination

Débriefing et retour d'expérience

- Discussion en groupe sur les scénarios créés
- Retours sur les possibilités et limites de l'IA dans la narration touristique

DEMI-JOURNÉE 2

Personnalisation des récits en fonction des profils des visiteurs

- Définition des personae : familles, jeunes aventuriers, seniors, etc.
- Utilisation d'outils d'IA pour adapter les récits en fonction des motivations et centres d'intérêt des visiteurs

Création d'articles immersifs avec l'IA

- Techniques d'écriture immersive : captiver par le détail sensoriel
- Utilisation de l'IA pour générer des descriptions précises et évocatrice
- Exemple d'un article IA-humanisé

Évaluation finale et conclusions

- Quiz de synthèse sur les concepts abordés

Les prérequis

Ordinateur portable, connexion internet et avoir un compte Open AI (gratuit)

Pour qui ?

Chargés de communication, guides touristiques, créateurs de contenu

Le formateur



Rémy



03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

L'IA et la gestion d'événements touristiques.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



1 jour

Détails et tarifs

Sur notre site internet

Sur 2 demi-journées, cette formation vise à renforcer les compétences des chargés de mission dans la gestion efficace d'événements en utilisant des outils d'intelligence artificielle.

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants.tes seront capables de :

- Apprendre à utiliser l'IA pour automatiser les processus de gestion, de planification et de promotion d'événements touristiques (salons, festivals, conférences)

Programme en détail

DEMI-JOURNÉE 1

Introduction à l'IA dans le secteur événementiel

- Comprendre les concepts clés de l'intelligence artificielle.
- Identifier les différentes applications possibles dans l'organisation d'événements touristiques.

Utilisation de l'IA pour la conception de l'évènement

- Exploration des capacités de l'IA pour la création d'idées originales et innovantes.
- Exploration des outils de planification par IA
- Mise en pratique des méthodes de brainstorming et de planification assistées par Intelligence Artificielle

Planification budgétaire et Automatisation des invitations

- Présentation de méthodes de planification budgétaire grâce à l'intelligence artificielle prédictive.
- Présentation des méthodes d'automatisation des invitations, suivi des réponses et gestion des inscriptions.
- Étude de cas pratique : Automatisation d'une campagne d'invitations à un salon touristique.

DEMI-JOURNÉE 2

L'IA pour la promotion et l'analyse post-événementielle

- Utiliser l'IA pour créer des campagnes promotionnelles personnalisées (e-mails, réseaux sociaux).

Analyse post-événementielle assistée par l'IA

- Collecte et analyse des données grâce à l'IA (statistiques de participation, retours des participants, etc.).
- Étude de cas : Analyser les retombées d'un événement touristique via un outil IA.

Atelier pratique : Simulation d'un événement

- Création et gestion d'un événement fictif en utilisant les outils d'IA abordés. - Suivi en temps réel des inscriptions et de la campagne de promotion.

Évaluation finale - Mise en situation

- Évaluation par un exercice pratique : mise en place d'un mini-plan événementiel intégrant l'IA de la planification à la promotion.

Les prérequis

- Maîtrise de base des outils bureautiques et des réseaux sociaux.
- Connaissance des processus de gestion événementielle.

Pour qui ?

Chargés de mission événementielle dans le secteur du tourisme.

Le formateur



Rémy



03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

L'IA au service de ma communication.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



1,5
jours



89% très
satisfaits

Détails et tarifs

Sur notre site internet

Cette formation s'adresse aux professionnels du tourisme qui souhaitent gagner en productivité et en créativité grâce à l'Intelligence Artificielle générative. Elle permet d'acquérir des capacités et d'évaluer des compétences nécessaires à l'utilisation de l'intelligence artificielle dans le cadre de sa communication.

Les thématiques pourront par exemple s'intéresser à l'impact de l'intelligence artificielle sur la société, les intelligences artificielles du marché (Chat GPT, Midjourney, Gemini, Copilot...), les outils de création dopés à l'IA (Recraft, Heygen, Elevenlabs...), la méthode d'utilisation de l'IA, etc.

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants.tes seront capables de :

- Savoir identifier les principaux outils d'IA générative et leur fonction
- Pouvoir rédiger des prompts efficaces
- Produire grâce à l'IA des contenus pour ma communication

Programme en détail

DEMI-JOURNÉE 1

L'IA générative, les bases de son fonctionnement

- Introduction à l'Intelligence Artificielle
- L'IA créatrice ou destructrice
- Cadre légal de l'utilisation de l'IA
- Etude de cas d'application de l'IA dans le tourisme

Les outils à base d'IA

- Les agents conversationnels : Chat GPT, Copilot, Gemini, Mistral AI...
- Apprendre à parler à l'IA: le prompt
- Atelier pratique Chat GPT
- Créer des assistants personnalisés
- La recherche web : IA vs Moteurs de recherches

E-LEARNING

Démonstration des principaux outils gratuits de création par intelligence artificielle

- Génération d'images
- Création de diaporamas de présentation
- Génération de sons et/ou de musique
- Création de voix de synthèse
- Génération d'avatar et traduction de vidéos.
- Création de vidéos à partir de texte et/ou d'images

DEMI-JOURNÉE 2

Les outils à base d'IA

- Les générateurs d'images: Dall-E, Copilot...
- Boîte à outils gratuits IA du créateur de contenu (vidéo, son, image...)

Pratiquer l'Intelligence Artificielle pour sa communication

- Atelier pratique : campagne Marketing avec IA pour un OT
- Atelier pratique : création de contenu pour la communication touristique

Les prérequis

- Matériel nécessaire : Ordinateur portable et connexion internet, boîte e-mail accessible durant la formation

Pour qui ?

Professionnels.les du tourisme ayant une fonction de communication, offices de tourisme, ADT, agences de voyages, hébergeurs, prestataires d'activités, sites touristiques, musées...

Le formateur



Rémy



03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Management, leadership et développement personnel



Développer son Leadership pour un Management Plus Zen.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



2 jours

[Détails et tarifs](#)

Sur notre site internet

Dans un environnement en constante évolution, comment pouvez-vous développer un style de leadership qui favorise le bien-être et l'engagement de vos équipes tout en maintenant une performance optimale et votre équilibre ? Cette formation propose d'explorer des approches de leadership inspirantes et apaisantes, adaptées aux défis contemporains du secteur touristique. Relevez le défi d'intégrer des pratiques zen dans votre management en apprenant à dire non quand c'est nécessaire, à partager des valeurs pour devenir un leader inspirant et apaisant.

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants.tes seront capables de :

- Analyser son style de leadership et son impact sur le bien-être des équipes.
- Concevoir des stratégies de communication bienveillante et d'écoute active, tout en intégrant la capacité à dire non de manière constructive.
- Mettre en œuvre des pratiques de gestion du stress et de la performance qui intègrent des approches zen et favorisent le partage des objectifs et des valeurs communes.
- Évaluer l'impact de ces pratiques sur la satisfaction et la motivation des équipes.

Programme en détail

JOUR 1

- Les fondements du leadership zen : caractéristiques et bénéfices
- Identification de son style de leadership : auto-évaluation et retours d'expérience
- Stratégies de communication bienveillante : techniques et outils
- Importance de savoir dire non : techniques pour poser des limites tout en préservant les relations
- Pratiques d'écoute active et de gestion des conflits
- Mise en pratique : jeux de rôle sur des situations de communication, y compris l'art de dire non

JOUR 2

- Gestion du stress et des émotions : techniques de pleine conscience et relaxation.
- Intégration des pratiques zen dans le management quotidien
- Partage des objectifs et des valeurs communes : comment aligner son équipe autour d'une vision partagée
- Exercice pratique : élaboration d'un plan d'action personnel pour intégrer ces pratiques
- Évaluation des pratiques mises en place : indicateurs de succès et retour d'expérience
- Atelier de partage de bonnes pratiques entre participants, en lien avec le partage des valeurs communes
- Évaluation finale : tour de table et feedback sur la formation

Les prérequis

- Expérience en gestion d'équipe et en leadership.
- Connaissance des enjeux spécifiques au secteur touristique.

Pour qui ?

Directeurs de structures et responsables confirmés ou experts au sein des offices de tourisme, agences départementales et comités régionaux du tourisme.

La formatrice



Déborah



03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Développer ses capacités d'animation pour mieux gérer des ateliers et des formations.



Niveau
Confirmés



6 à 12
stagiaires



2 jours

Détails et tarifs

Sur notre site internet

Vous animez des ateliers, des formations, des réunions ?
Comment capter l'attention de votre public, gérer des dynamiques de groupe variées et rendre vos interventions percutantes ?
Cette formation vous permettra d'affiner votre posture d'animateur, d'enrichir vos techniques d'animation et de gérer efficacement des situations complexes, pour des ateliers et des formations à fort impact.

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants.tes seront capables de :

- Structurer et planifier des ateliers et des formations en fonction des objectifs visés.
- Adopter une posture d'animateur adaptée aux différents profils d'apprenants.
- Mobiliser des techniques d'animation variées pour favoriser l'interactivité et l'engagement des participants.
- Gérer les dynamiques de groupe et les situations difficiles avec assurance.
- Évaluer l'efficacité d'un atelier ou d'une formation pour améliorer ses pratiques.

Programme en détail

JOUR 1

Introduction et cadrage de la formation

Les fondamentaux de l'animation efficace

- Comprendre le rôle et la posture de l'animateur
- Identifier les compétences clés de l'animateur de formations et d'ateliers
- Structurer un atelier/formations : objectifs, méthodes, résultats attendus
- Exercice pratique d'animation

Techniques d'animation pour favoriser l'engagement

- Techniques d'animation actives : brainstorming, world café, méthode des 6 chapeaux, etc.
- L'art de poser des questions puissantes pour stimuler la réflexion
- Créer un climat propice à la participation
- Atelier pratique : Animation en sous-groupes d'un mini-atelier avec feedback par les pairs et l'intervenant

JOUR 2

Gérer les dynamiques de groupe et les situations complexes

- Comprendre les différentes typologies de participants (les passifs, les dominateurs, les sceptiques...)
- Techniques de gestion des conflits et des résistances
- Réguler la parole et maintenir un cadre bienveillant
- Jeux de rôle en situation filmée

Évaluer et améliorer ses animations

- Outils d'évaluation des acquis et des animations (questionnaires, feedback à chaud, évaluation continue)
- S'auto-évaluer en tant qu'animateur : posture, gestion du temps, clarté des messages
- Exercice pratique: animation d'un atelier de 10 minutes par chaque participant avec évaluation croisée (pairs + formateur)

Les prérequis

- Avoir une expérience préalable en animation d'ateliers, réunions ou formations. Connaissances de base des techniques de communication et de gestion de groupe.

Pour qui ?

Professionnels du tourisme (offices de tourisme, agences départementales, CRT) ayant déjà une expérience en animation de groupes, d'ateliers ou de formations.

Le formateur



David



03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Stratégie marketing et développement territorial



Élaborer des offres touristiques mémorables au service d'un projet touristique durable en moyenne montagne.



Niveau
Confirmés



6 à 12
stagiaires



2 jours

[Détails et tarifs](#)

Sur notre site internet

Comment concevoir des offres touristiques qui marquent durablement les visiteurs tout en respectant les principes du développement durable ? Cette formation, en une journée, vous donne les clés pour innover en construisant des expériences riches de sens. En conciliant identité territoriale, enjeux de durabilité, et nouvelles attentes des clientèles, vous apprendrez à concevoir des produits qui enchanteront vos visiteurs pour mieux les fidéliser et qui feront parler de votre destination pour son audace et ses nouveautés.

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants.tes seront capables de :

- Analyser les enjeux d'une stratégie de création d'offres expérientielles au profit d'un développement touristique durable.
- Concevoir une offre touristique expérientielle et durable en mobilisant des méthodes créatives
- Évaluer l'impact des expériences pour les enrichir et les ancrer durablement.

Programme en détail

Pourquoi et comment passer de l'offre à l'expérience ?

- Transition de l'offre produit à l'expérience client : enjeux et bénéfices.
- Présentation de la méthode de construction d'une offre expérientielle.
- Etude de cas : analyse d'offres touristiques réussies.

Atelier pratique

- Décryptage d'études de cas : exemples d'offres touristiques réussies.

Créer, tester et évaluer des produits touristiques

- Atelier de cocréation en sous-groupe : conception d'une offre expérientielle durable (approche expérimentale).
- Présentation des projets (jeu de rôle et feedback).
- Indicateurs d'évaluation : comment mesurer l'impact d'une offre durable sur l'attractivité et le lien avec la destination.

Savoir définir des indicateurs pour évaluer les résultats

Synthèse et évaluation

Les prérequis

- Connaissances de base en marketing touristique et en gestion de projets touristiques.
- Sensibilité aux enjeux de transition.

Pour qui ?

Service marketing, production commerciale, animation, promotion
Le programme est adapté pour les petites destinations en phase de (re)valorisation de leur offre marketing.

La formatrice



Danielle



03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Faire de son territoire une destination vélo attractive et reconnue.

**Niveau**
Confirmés**6 à 12**
stagiaires**2 jours****Détails et tarifs**

Sur notre site internet

Comment structurer une offre touristique à vélo sur votre territoire ? Cette formation sur deux jours s'adresse aux professionnels du tourisme souhaitant élaborer une proposition cyclotouristique cohérente et attractive pour leur territoire. Vous apprendrez comment concevoir une offre pertinente et structurée d'itinéraires et de services adaptés aux attentes des touristes à vélo, le tout en mobilisant les acteurs locaux autour d'un projet fédérateur. La formation mettra l'accent sur la promotion et la communication pour maximiser sa visibilité et se différencier

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants.tes seront capables de :

- Analyser les besoins et attentes des touristes à vélo pour identifier les priorités de développement sur le territoire.
- Élaborer des produits cyclotouristiques (itinéraires, services, etc.) en adéquation avec les atouts du territoire.
- Concevoir une stratégie d'animation et de communication pour fédérer les acteurs locaux et attirer différents profils de clientèles.
- Évaluer la pertinence et l'attractivité des offres pour une amélioration continue.

Programme en détail

JOUR 1 : analyser et comprendre le marché

Le poids et les enjeux du cyclotourisme

- Définition et tendances actuelles du tourisme à vélo
- Exemples inspirants de destinations en France et en Europe

Diagnostic territorial sur la base d'un exemple de territoire fictif

- Analyse SWOT du territoire et des besoins des publics cibles
- Cartographie des atouts naturels, culturels et touristiques existants

Identification des publics cibles

- Connaissance des publics cibles et des données existantes, définition de personae

Exercice pratique appliqué au territoire fictif

- Identifier les besoins de pratique (familles, sportifs, cyclotouristes itinérants...) et imaginer des réponses adaptées. Étude de cas sur un ciblage réussi
- Mobiliser et fédérer les acteurs locaux (élus, associations...)

JOUR 2 : structurer son projet de tourisme à vélo

Structuration d'une destination vélo : les « ingrédients » clés

- Hiérarchiser les besoins en aménagements : infrastructures et usages quotidiens
- Identifier les équipements et services nécessaires (restauration, parkings, etc.)
- Le durable en approche transversale : accessibilité et intermodalité, flux, durabilité
- Gouvernance : les acteurs à associer et à acculturer
- Notoriété de la destination : promotion et communication

Atelier collaboratif : jeu de rôle sur la base du territoire fictif

Promotion et communication de la destination :

- Élaborer un plan de communication
- Les plateformes spécialisées vélo (Komoot, FVT, etc.)

Exercice pratique : élaboration d'un plan de communication fictif

- Construire un plan d'actions impliquant les acteurs locaux
- Prioriser les actions dans le temps et indicateurs de réussite
- Présentation des plans d'actions par groupes

Les prérequis

- Connaissance de base des enjeux de développement touristique.
- Familiarité avec la structuration d'une offre touristique locale.

Pour qui ?

Professionnels confirmés issus d'organismes institutionnels du tourisme : offices de tourisme, agences départementales et comités régionaux.

La formatrice

**Karine**

03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Construire et entretenir sa marque de destination.



Niveau
Confirmés



6 à 12
stagiaires



2 jours

Détails et tarifs

Sur notre site internet

Développer son attractivité nécessite de raisonner une marque de destination forte et évocatrice. Identifier ses codes et ses caractéristiques va permettre de donner du sens à l'ensemble des actions marketing et commerciales qui seront engagées par l'ensemble des acteurs. Il s'agit bien sûr d'embarquer les socio-professionnels et les partenaires, tout en provoquant des stimuli clients permettant d'enrichir la marque et de la rendre plus visible.

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants.tes seront capables de :

- Comprendre la puissance d'une marque et ses leviers de croissance
- Identifier les caractéristiques et composantes de sa marque de destination
- Co-construire les codes de marque avec les socio-pros, élus et acteurs locaux
- Engager une stratégie de communication de marque pérenne et porteuse de valeurs en intégrant les écarts politiques possibles

Programme en détail

JOUR 1 : définir les caractéristiques identitaires de sa marque Repères stratégiques sur les marques touristiques

- Les facettes marketing liées au déploiement d'une marque de destination
- Notions de marketing affinitaire et d'attractivité territoriale
- Démonstration et exemples de marques ambitieuses
- Ce qu'il ne faut pas faire

Les conditions d'utilisation et les aspects juridiques d'une marque

- Définir les objectifs attendus et les résultats possibles de la marque
- ADN de la marque et cibles: trouver le dénominateur commun
- Raisonner ses personae, identifier les valeurs, différenciantes et reconnaissables

Conceptualisation

- Les règles de la créativité et les signes identitaires
- Les risques de l'image perçue : contre-pieds, marques dévoyées, image négative

Méthode pour définir l'ADN de sa marque

- Techniques d'animation pour associer les pros, les habitants et les élus
- Construction des signatures et blocs marques
- Le concept d'ambassadeurs et de porteurs : avantages et inconvénients

JOUR 2 : construire la communication de marque

Identifier L'univers de la marque et ses codes

- Bloc marque, logotype, signatures, codes chromatiques et typographiques
- Le guide de marque : usage, composantes et déclinaisons, objets publicitaires
- Codes sémantiques et verbatims
- La ligne éditoriale et la ligne visuelle, son renouvellement

Maîtriser la communication en intégrant la promotion de sa marque

- Comment créer de l'attachement
- Le choix des médias détenus, acquis, achetés
- Les supports et le plan de communication

Mettre en œuvre une méthode d'évaluation de la perception et de la notoriété

Construction individuelle progressive d'un projet de marque ou de renouvellement

Les prérequis

- Être en capacité au sein de sa structure d'initier une démarche stratégique liée au positionnement de marque
- Avoir un ordinateur personnel à disposition

Pour qui ?

Professionnels des offices de tourisme en charge de la promotion de la destination et /ou en charge des relations avec les partenaires

Le formateur



David



03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Présentiel

Distanciel

Intra-entreprise

Inter-entreprise

Publics : Mixte

Appréhender les nouvelles attentes de la génération Y.

**Niveau**
Facile**6 à 12**
stagiaires**1 jour****97%****Détails et tarifs**

Sur notre site internet

Génération connectée et portée par les pratiques collaboratives, les « milléniaux » se distinguent de leurs aînés s'agissant de leurs comportements de consommateurs. De ce fait, les entreprises sont tenues de s'adapter à ces comportements dans le but de toucher cette "cible" en développement.

Les objectifs pédagogiques

À la fin de cette formation, les participants.tes seront capables de :

- Appréhender le positionnement des milléniaux dans l'échelle des générations
- Identifier les attentes globales des milléniaux
- Savoir adapter son offre aux attentes des milléniaux

Programme en détail

Repères générationnels

- La consommation, une question de génération ?
- Colle-t-on toujours à sa génération ?

Identifier la génération Y

- Qui sont les Milléniaux ?
- Repères sociétaux et sociologiques de cette génération
- La stratégie "Milléniaux" : les éléments marketing à mobiliser pour séduire

Passer du concept à l'offre qualifiée

- Définir les personae Milléniaux
- Quelles gammes pour les Milléniaux : adapter ou réinventer ?
- Communication auprès des Milléniaux : réseaux et modalités d'expression

Les prérequis

- Pas de prérequis
- Ordinateur portable

Pour qui ?

Gérants, responsables commerciaux, marketing d'établissements de tourisme ou destinations.

La formatrice



Déborah

**03 63 67 21 11**contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Optimiser l'animation de sa Place de Marché.



Niveau
Confirmés



6 à 12
stagiaires



2 jours



96%

Détails et tarifs

Sur notre site internet

Dans le cadre du déploiement de votre place de marché de destination, vous souhaitez développer la performance de votre réseau d'acteurs, améliorer vos services et renouveler votre discours. L'animation et l'accompagnement nécessaires se traduisent par une solide connaissance des enjeux commerciaux, des outils avec leurs avantages et leurs limites. Mais il s'agit également de rechercher des résultats, d'adopter des règles commerciales et de maîtriser au maximum d'autres sujets qui pourraient restreindre l'efficacité de votre dispositif par manque de maîtrise.

Les objectifs pédagogiques

À la fin de cette formation, les participants.tes seront capables de :

- Repositionner ses objectifs d'animation avec des indicateurs de résultat
- Mieux comprendre le fonctionnement commercial des acteurs touristiques et répondre à leurs besoins
- Développer ses connaissances et ses compétences pédagogiques afin d'améliorer l'animation du réseau d'acteurs
- Accroître l'utilisation de la Place de marché en développant de nouveaux services

Programme en détail

JOUR 1

Introduction et concepts fondamentaux de la Place de marché

- Retour sur l'état des lieux des participants.es (questionnaire préalable)
- Focus sur quelques destinations, produits et services
- Témoignages en vidéo d'animatrices et animateurs

Redéfinir ses objectifs stratégiques : définition et mesure de résultats

- Rôle, posture, connaissances et compétences des animateurs/animatrices de Places de marché
- Les leviers du e-commerce et les tendances d'achat
- Les données comptables et fiscales à prendre en compte
- Lectures et interprétations de la tarification, des commissions et des gains

Audit personnel de son niveau de services

JOUR 2

Stratégies d'appui à la commercialisation et services commerciaux

- Concevoir un diagnostic territorial exploitable
- Comparatif technique et commercial des OTA (Expedia, Abritel, Airbnb, Booking...)
- Analyse des outils et fournisseurs de la commercialisation : Places de Marchés, dispositif web, PMS, channel manager
- Les implications et les conséquences de la vente en ligne

Améliorer son discours pour favoriser l'adhésion des acteurs locaux

- Intégrer les avantages d'une marque de destination
- Repenser sa gamme de services et les formats d'accompagnement possibles : idées, formats de mise en œuvre, astuces
- Gérer le SAV et assurer une veille technique et commerciale

Proposer une stratégie d'animation et concevoir les étapes

Les prérequis

- Être confronté à des en situations d'animation et de développement de projets liés à une Place de Marché territoriale.

Pour qui ?

Animateurs et animatrices de Places de Marché touristiques.

Le formateur



David



03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Optimiser sa stratégie marketing grâce à l'intelligence artificielle.



Niveau
Confirmés



6 à 12
stagiaires



2 jours

[Détails et tarifs](#)

Sur notre site internet

La formation "Optimiser sa stratégie marketing grâce à l'intelligence artificielle" est destinée aux professionnels du tourisme, notamment les rédacteurs web, chargés de communication, responsables marketing et content managers, souhaitant intégrer l'IA dans leurs stratégies marketing. D'une durée de 14 heures, réparties sur quatre demi-journées, cette formation vise à familiariser les participants avec les applications de l'IA dans le marketing touristique. Elle couvre l'analyse des données clients et concurrentes, la création de stratégies personnalisées et la conception de campagnes multicanales. À travers des exposés interactifs, des ateliers pratiques et des études de cas, les participants apprendront à utiliser des outils d'IA pour affiner leur ciblage, segmenter leur audience et automatiser leurs campagnes.

Les objectifs pédagogiques

À la fin de cette formation, les participants.tes seront capables de :

- Identifier les principales applications de l'intelligence artificielle dans une stratégie marketing
- Analyser des données client et Formuler une stratégie marketing personnalisée basée. Sur l'analyse de données
- Concevoir un plan marketing opérationnel et générer des campagnes multicanales avec l'IA

Programme en détail

DEMI-JOURNÉE 1 : L'intelligence artificielle pour le marketing touristique

- Concepts de base : IA, machine learning, automatisation.
- Exemples : automatisation des campagnes, segmentation, analyse de données.

Précautions et bonnes pratiques d'utilisation de l'IA

- Sécurité et éthique des données : transparence, limites de l'IA.
- Atelier : analyser un petit jeu de données

DEMI-JOURNÉE 2 : Stratégie marketing et données client

- Méthodes de qualification de la clientèle : satisfaction, profils types, fréquence.
- Atelier : utilisation d'un fichier client et analyse l'IA.

Enrichir la connaissance client avec des données digitales

- Exploitation des données des réseaux sociaux et de sites web.
- Création de personae basés sur l'analyse IA.
- Atelier : segmentation avec un chatbot IA

DEMI-JOURNÉE 3 : Concurrence et positionnement marketing

- Comprendre le marché et les stratégies concurrentes avec l'IA.
- Atelier pratique : analyse concurrentielle sur un produit fictif.

Développer un positionnement marketing attractif

- Identifier les avantages concurrentiels et définir un positionnement client aligné
- Atelier : stratégie de positionnement et matrice SWOT.

DEMI-JOURNÉE 4 : Plan marketing et lancement de campagnes

- Structurer un plan marketing à partir des données d'orientations stratégiques.
- Atelier : création d'un plan marketing simplifié avec l'IA.

Générer des campagnes multicanales

- Diffusion multicanale : réseaux sociaux, email marketing, planification éditoriale.
- Atelier : Planification de campagne multicanale avec l'IA et création de contenu.

Les prérequis

- Pas de prérequis

Pour qui ?

Professionnels du tourisme : rédacteurs web, chargés de communication, responsables marketing, content managers

Le formateur



Rémy



03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Animer son réseau de partenaires.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



2 jours

Détails et tarifs

Sur notre site internet

Dans un monde où les connexions jouent un rôle essentiel, la capacité à construire, animer et pérenniser un réseau efficace est une compétence clé pour toute organisation. Cette formation de deux jours vous permettra d'acquérir des outils et méthodes pratiques pour optimiser votre gestion de réseau, mobiliser vos partenaires et assurer une animation dynamique sur le long terme.

Les objectifs pédagogiques

À la fin de cette formation, les participants.tes seront capables de :

- Qualifier les prestataires de leur territoire et comprendre le fonctionnement d'un réseau
- Connaître les techniques et outils d'animation
- Savoir communiquer avec leur réseau, gérer les litiges et les conflits, pérenniser les relations
- Élaborer leur stratégie d'animation de réseau

Programme en détail

JOUR 1 : comprendre et structurer son réseau

Découvrir les fondations d'un réseau efficace

- Définition et typologie des réseaux
- Bénéfices et enjeux d'un réseau bien structuré
- Facteurs clés de succès d'un réseau de partenaires
- Atelier collectif : cartographie des prestataires de son territoire, restitution orale et échanges sur les pratiques des apprenants

Mobiliser et animer les acteurs de son réseau

- Techniques d'animation : réunions, ateliers créatifs, évènements thématiques
- Outils numériques pour l'animation : plateformes collaboratives, CRM, réseaux sociaux, newsletters (démonstration d'une sélection d'outils)
- Mini-étude de cas : organisation d'un évènement dans un plan d'animation annuel

JOUR 2 : pérenniser les relations et construire une stratégie durable

Communiquer et gérer les situations complexes

- Les bases d'une communication efficace : écoute active, assertivité, formulation
- Identifier les causes fréquentes de litiges dans un réseau
- Méthodes de résolution de conflits
- Jeux de rôle : Gestion de scénarios courants de conflits

Construire une stratégie d'animation sur le long terme

- Élaboration d'une stratégie d'animation (objectifs SMART)
- Principes de suivi et d'évaluation
- Fidélisation des acteurs, innovation dans les approches
- Atelier individuel : Création d'un plan stratégique d'animation pour son réseau en intégrant objectifs, moyens et indicateurs suivi d'un feedback collectif

Clôture et synthèse

- Récapitulatif des concepts clés abordés pendant la formation.
- Quiz interactif
- Tour de table

Les prérequis

- Pas de prérequis

Pour qui ?

Tout manager, conseiller en séjour et chargé de relations prestataires souhaitant remettre à plat sa relation partenaires pour élaborer un marketing de services efficaces.

La formatrice



Magali



03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Thermalisme et Bien-être



Optimiser la relation clientèle thermique : vers une expérience bien-être inoubliable.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



2 jours

Détails et tarifs

Sur notre site internet

Comment adapter et perfectionner votre accueil pour répondre aux attentes d'une clientèle thermique en quête de bien-être et de soins spécifiques ?

Cette formation immersive, inspirée des tendances du bien-être, vous guidera vers une gestion optimale de la relation client, de l'accueil à l'après-séjour. Relevez le défi de transformer chaque interaction en une expérience mémorable et fidélisante pour vos clients.

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de cette formation, les participants.tes seront capables de :

- Analyser les besoins spécifiques de la clientèle thermique selon leurs profils et attentes, en utilisant des critères précis.
- Concevoir un parcours d'accueil et de suivi client adapté, intégrant les standards de qualité pour cette clientèle.
- Mettre en œuvre des stratégies de fidélisation personnalisées pour renforcer la satisfaction et la rétention de cette clientèle.

Programme en détail

JOUR 1

Introduction et contextualisation de la relation clientèle thermique

- Présentation des participants et de l'intervenant
- Les tendances actuelles et la place du bien-être dans le tourisme
- Typologies de la clientèle thermique : seniors, curistes, bien-être, familles

Les fondements de l'accueil et de l'accompagnement spécifique de la clientèle thermique

- Techniques d'accueil et de communication adaptées (écoute, posture)
- Création d'un parcours client : de l'accueil à l'après-séjour
- Étude de cas : analyse d'un parcours client en station thermique

JOUR 2

La fidélisation et la satisfaction de la clientèle thermique

- Conception de stratégies de fidélisation : personnalisation de l'accueil et des offres.
- Outils de mesure de la satisfaction client (questionnaires, feedback)
- Exercice pratique : création d'un questionnaire de satisfaction adapté à la clientèle thermique

Ateliers de simulation et évaluation des acquis

- Mise en situation : simulation d'accueil et de résolution de problématiques
- Création d'un plan de fidélisation pour une station thermique
- Évaluation finale : tour de table et feedback

Les prérequis

- Connaissances générales en relation clientèle et accueil touristique
- Expérience en gestion de clientèles spécifiques (publics seniors, touristiques ou santé)

Pour qui ?

Professionnels confirmés au sein de structures intentionnelles du secteur touristique : offices de tourisme, ADT, CRT. Professionnels de l'accueil et de la gestion relation client en centre thermal

La formatrice



Déborah



03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39

Devenir Ambassadeur.trice de sa station thermale.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



1 jour

Détails et tarifs

Sur notre site internet

Médecine naturelle intemporelle et activité économique primordiale pour les stations, le thermalisme doit intensifier ses démarches de professionnalisation pour affirmer sa modernité et relever ses nombreux défis.

Cette formation s'adresse aux différents acteurs des établissements thermaux, des Offices de Tourisme en station thermale et des organismes institutionnels en charge de la promotion des destinations thermales.

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de cette formation, les participants.tes seront capables de :

- Mieux connaître et comprendre l'histoire et le fonctionnement de cette médecine naturelle
- Disposer des arguments permettant d'en faire la promotion
- Être en capacité d'accueillir et renseigner curistes et clientèle bien-être
- Être sensibilisé aux réalités de cette activité, au service d'une stratégie d'entreprise ou de territoire
- Engager une démarche de professionnalisation

Programme en détail

Qu'est-ce que le thermalisme ?

- Une activité intemporelle
- Des eaux précieuses et fragiles
- Une médecine conventionnée et moderne
- Qui possède et exploite les établissements thermaux ?

Les connaissances indispensables

- S'approprier cette médecine pour mieux la partager
- Les fondamentaux et les valeurs du thermalisme
- La spécificité du modèle français
- Des exploitants passionnés et engagés

Les enjeux et les acteurs du thermalisme

- Une médecine qui démontre son efficacité
- Des organisations nationales très actives
- Les défis et les potentialités de cette médecine
- Un métier résolument tourné vers l'humain
- Les connaissances indispensables

Devenir un acteur engagé de sa station thermale

- S'approprier un argumentaire solide
- Se mettre à la place du curiste
- Défendre les valeurs d'un thermalisme moderne et tourné vers l'avenir

Les prérequis

- Pas de prérequis

Pour qui ?

Salariés des établissements thermaux, des offices de tourisme en station thermale et des organisations institutionnelles en charge de la promotion des stations thermales de France

Le formateur



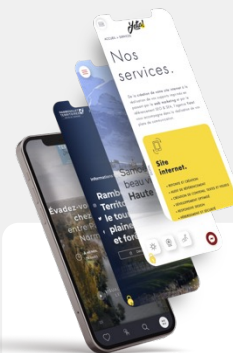
Frédéric



03 63 67 21 11

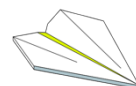
contact@logitourisme.com

SIRET 50835389300037
11 Place de l'hôtel de ville
39000 Lons-le-Saunier
N° activité : 43 39 00840 39



L'ÉCO-CONCEPTION

Réduisez votre empreinte écologique avec notre expertise en éco-conception de produits et services.



L'AGILITÉ

Dynamisez vos projets grâce à notre approche agile, pour une adaptation rapide et efficace.

Yata ! l'agence de communication résolument tournée vers les acteurs du tourisme.

Créée par Logitourisme, l'agence œuvre chaque jour aux côtés d'offices de tourisme, d'ADT, de PNR, d'organisations et d'entreprises privées. Sa mission est de vous accompagner dans la réalisation de vos projets digitaux et print.

Yata c'est une équipe de 11 personnes, animée par la conviction qu'au cœur de chaque projet se cache une histoire à partager, une aventure à vivre.

Ce qui distingue Yata ?

Une approche humaine et innovante.

Le contact reste au cœur de sa démarche, travaillant main dans la main avec vous pour refléter au mieux votre vision et vos valeurs.

En choisissant Yata, vous bénéficierez de tout son expertise, et d'un accompagnement sur-mesure.

Contactez Yata pour vos projets de communication.



www.yata.fr

Identité
de
Marque

Médias
photos
et vidéos

Site internet
Apidae
Lei
Tourinsoft



Outils web
Vente
Boutique
Visites

Editions
Cartes,
Guides,
Brochures





www.logitourisme.com

03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com