



Logitourisme
Institut de formation



Catalogue des formations des acteurs du tourisme

Édition 2026

Qualiopi
processus certifié



 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au titre
de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

Form'acteur du tourisme depuis 18 ans

Notre ambition ?

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

Chez Logitourisme, **en France, en Belgique et au Luxembourg**, et **à distance**, 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**, et des enjeux environnementaux grandissants, les acteurs du tourisme doivent se réinventer, s'adapter et développer de **nouvelles compétences** pour offrir des expériences uniques et responsables.

Animées par des expertes et experts certifiés.es par Logitourisme, nos formations sont accessibles en présentiel et/ou en distanciel.

Pour qui ?

Ce catalogue s'adresse aux professionnels, institutionnels du tourisme et acteurs touristiques privés qui souhaitent compléter leurs connaissances par des formations courtes, ludiques et riches de sens.

Des thématiques qui évoluent chaque année

La communication digitale est largement représentée dans ce catalogue : photo, vidéo, des réseaux sociaux à l'Intelligence Artificielle. Le web est omniprésent également avec le SEO, la rédaction web assistée par l'IA, jusqu'à l'éco-conception de site internet. Dans certains domaines, nous proposons des formations spécifiques, comme par exemple dans le secteur de l'accueil, du thermalisme, celui de l'hôtellerie ou encore du tourisme à vélo. Enfin, de nombreuses sessions sont orientées vers le management, la gestion et l'animation, le développement personnel, et les stratégies de développement.

Comment participer ?

Les formations bénéficient en général de prises en charge. Elles ont lieu en intra-entreprise ou à un niveau rassemblant un collectif d'individuels. Des dates sont proposées dans notre [agenda](#).

Pour en savoir plus, visitez notre site internet www.logitourisme.com, ou cliquez sur les liens qui pointent vers les fiches de formations en ligne.



David BLANCHARD

Fondateur de Logitourisme et formateur depuis 30 ans, j'apporte une vision stratégique et technique à la fois. Je guide les acteurs du tourisme dans la performance de leurs projets, grâce à ma spécialisation en marketing, en commercialisation et outils de vente en ligne.

Suivez-moi sur  **LinkedIn**

La LogiTeam



Déborah REICHERT

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



Rémy BRITY-GROISIL

Expert en communication et marketing touristique, spécialisé dans l'intégration de l'IA 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.



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.



Karine KAMLI

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



Yoann PINTURAUULT

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



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.



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.



Karine LASSUS

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



Frédéric GACHET

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

L'organisation des formations



+ de
70
formations

7800
personnes
formées
en 17 ans

99 %
de satisfaction

98 %
de validation
des acquis

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.

Pour vous accompagner, contactez :

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

Les thématiques au clic



Accueil et hospitalité → 14 formations



Animation, expérience et événementiel → 7 formations



Commercialisation et vente → 9 formations



Communication digitale et réseaux sociaux → 11 formations



Création de contenus visuels et multimédias → 12 formations



Création web et référencement → 7 formations



Hôtellerie et Restauration → 4 formations



Management, leadership et développement personnel → 3 formations



Stratégie marketing et développement territorial → 6 formations



Thermalisme et Bien-être → 2 formations



Retrouvez toutes les formations
qui intègrent l'usage de l'IA
avec cette indication.

Accueil et hospitalité

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



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



2 jours



96%



**Détails et tarifs de la
formation sur le site**

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



Votre 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

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



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



1 jour



92%



**Détails et tarifs de la
formation sur le site**

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 ?

Conseillers.ères en séjour
Personnels d'accueil des sites touristiques
Personnels d'accueil des musées et sites culturels



Vos 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

Être performant dans le cadre de l'accueil interculturel.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



1 jour



Détails et tarifs de la formation sur le site

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

Pour qui ?

Conseillers.ères en séjour
Personnels d'accueil des sites touristiques
Personnels d'accueil des musées et sites culturels



Votre 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

L'accueil touristique et l'expérience visiteurs à l'ère de l'intelligence artificielle.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



1 jour



Détails et tarifs de la formation sur le site



Cette formation propose une approche résolument pratique pour comprendre et expérimenter les apports de l'intelligence artificielle dans l'accueil touristique et l'expérience visiteurs. À travers des démonstrations et des ateliers concrets appliqués aux réalités de terrain, les participants découvrent comment l'IA peut enrichir l'information, personnaliser les parcours et optimiser les dispositifs d'accueil, tout en préservant la dimension humaine et l'ADN territorial. Conçue pour des professionnels du tourisme, la formation permet de repartir avec des pistes d'actions opérationnelles immédiatement mobilisables au sein de sa structure.

Les objectifs pédagogiques

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

- Identifier les principaux usages de l'intelligence artificielle appliqués à l'accueil touristique et à l'expérience visiteurs
- Analyser les bénéfices, limites et points de vigilance liés à l'intégration de l'IA dans les dispositifs d'accueil
- Concevoir des pistes d'amélioration de l'expérience visiteurs intégrant l'IA tout en préservant la dimension humaine et territoriale
- Se projeter dans une mise en œuvre opérationnelle et réaliste de solutions IA adaptées à leur structure

Programme en détail

DEMI-JOURNÉE 1

- Évolution des attentes visiteurs et transformation des métiers de l'accueil
- Panorama des usages de l'IA dans l'accueil touristique (France)
- IA générative et personnalisation de l'expérience visiteurs
- Facteurs clés de réussite et points de vigilance
- Pistes d'application dans les structures des participants

DEMI-JOURNÉE 2

- IA et médiation touristique : narration, recommandation, parcours visiteurs
- Outils concrets : assistants IA, bases de connaissances territoriales, carnets de voyage numériques personnalisés
- Maintenir l'ADN humain et local face à l'automatisation
- Atelier de conception : imaginer un dispositif d'accueil ou d'expérience visiteurs assisté par l'IA
- Restitution, évaluation et projection opérationnelle

Les prérequis

- Maîtriser l'environnement informatique de base et la langue française
- Matériel nécessaire : ordinateur équipé d'une webcam, d'un micro fonctionnel et d'une connexion internet stable, boîte e-mail accessible durant la formation

Pour qui ?

Professionnels.les du tourisme ayant une fonction d'accueil. Office de tourisme, Agence de voyages, hébergeurs, sites touristiques, musées



Votre 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

Référent des Accueils Touristiques.



Niveau
Confirmés



6 à 12
stagiaires



22
jours



98%



**Détails et tarifs de la
formation sur le site**

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 « produits 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

Programme détaillé sur demande.

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



Votre 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 de la formation sur le site

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 :

- 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

- Pas de prérequis

Pour qui ?

Personnel des musées et sites touristiques en contact avec le public



Votre 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

Répondre aux attentes des clientèles de Randonneurs.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



2 jours



**Détails et tarifs de la
formation sur le site**

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 :

- 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

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

- Pas de prérequis
- Ordinateur portable

Pour qui ?

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



Votre 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



Détails et tarifs de la formation sur le site

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 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

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.e conseiller.ère expérimenté.ée

- 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.ées des offices de tourisme et organismes de tourisme : responsables accueil et boutique, conseillers.ères en séjour, saisonniers.ères et stagiaires



Vos 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

Gestion des clientèles difficiles et des réclamations.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



1 jour



85%



Détails et tarifs de la formation sur le site

La relation client par téléphone présente un caractère particulier dans la mesure où il est parfois question d'apaiser des tensions à distance. Garder la maîtrise de soi, trouver les bons mots et apporter si possible des solutions adaptées n'est pas un exercice facile.

Les objectifs pédagogiques

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

- Appréhender les spécificités de la communication par téléphone
- Savoir apaiser la relation avec le client
- Savoir conserver son sang-froid et sa confiance en soi

Programme en détail

Identifier les situations problématiques et conflictuelles

- Le téléphone, un biais de communication indirect : la protection de l'anonymat
- Savoir identifier les interlocuteurs problématiques et le fond des propos
- Les clients mécontents : portraits robots, réactions et propos ; savoir interpréter correctement à distance

Gestion des situations problématiques en accueil téléphonique

- Gérer une demande de réclamation : le processus qualité comme allié
- 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 : passer de l'oral à l'écrit pour formaliser et mieux traiter avec recul
- Ne pas rester en position isolée face à un individu problématique

La réponse qualitative aux appels difficiles

- Développer des méthodes permettant une réponse qualitative face à la situation problématique d'un appel difficile
- Travailler son vocabulaire et ses arguments pour une réponse adéquate
- Savoir traiter et apporter une solution la plus satisfaisante pour chaque cas de figure
- Mise en place d'un tableau de gestion et de suivi des appels téléphoniques conflictuels

Les prérequis

- Pas de prérequis

Pour qui ?

Personnels en charge de la vente des offres ou de la relation avec la clientèle au sein des établissements touristiques



Votre 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

Créer des visites guidées différenciantes.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



2 jours



**Détails et tarifs de la
formation sur le site**

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
- Ordinateur portable

Pour qui ?

Professionnels du tourisme et du patrimoine



Votre 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

La gestion de la boutique de A à Z.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



2 jours



97%



Détails et tarifs de la formation sur le site

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 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, ADRT et CRT en charge de la gestion d'une boutique



Votre 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

Comment être tendance à l'accueil

Savoir-faire et savoir-être.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



2 jours



90%



Détails et tarifs de la formation sur le site

Cette formation permet aux professionnels de l'accueil de renforcer leurs pratiques et d'adapter leur posture aux attentes actuelles des publics. Les participants analyseront leurs méthodes d'accueil, identifieront les bonnes pratiques et travailleront leur communication à travers des mises en situation et des jeux de rôle. La formation aborde également les évolutions du secteur touristique et l'importance du savoir-être dans la relation avec les visiteurs. La deuxième journée est consacrée aux outils et tendances actuelles, notamment l'usage du numérique, la veille touristique et l'intelligence artificielle au service de l'accueil. Des études de cas et exercices pratiques permettront d'expérimenter ces outils dans des situations concrètes.

Les objectifs pédagogiques

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

- Faire un diagnostic de leur accueil
- Connaître et comprendre les évolutions du métier
- S'adapter aux nouvelles clientèles et aux nouveaux outils
- Acquérir une nouvelle posture à l'accueil

Programme en détail

JOUR 1

L'acte d'accueil et les postures professionnelles

- Accueil et présentation
- Diagnostic de l'accueil actuel :
 - Autodiagnostic individuel à l'aide d'une grille d'évaluation des pratiques d'accueil
 - Partage en groupe des constats et identification des bonnes pratiques
- Les évolutions du métier et les tendances actuelles de l'accueil :
 - Exploration des nouvelles attentes des clients et des tendances en matière d'accueil
 - Mises en situation pour pratiquer différentes postures d'accueil
- Le savoir-faire et le savoir-être :
 - Distinguer les savoirs
 - Auto-évaluation et gestion du stress
- Adapter ses postures professionnelles :
 - Techniques de posture et de communication en fonction des types de clientèles.
 - Exercice jeux de rôle

JOUR 2

Les outils d'accueil et tendances actuelles

- Retour sur la journée 1 et présentation des objectifs de la journée.
- Développer sa curiosité et sa proactivité :
 - Etude de cas innovants dans le secteur du tourisme
 - Utilisation d'outils numériques et d'applications pour améliorer l'accueil
 - La veille touristique pour rester connecté aux tendances
 - L'IA au service de l'accueil
 - Exercices pratiques de simulation de situations
- Tour de table d'évaluation :
 - Bilan de la journée, retours d'expérience et évaluation des acquis
 - Exercice avec des cas d'accueil nécessitant l'utilisation d'applications et IA



Les prérequis

- Travailler en situation d'accueil clientèle

Pour qui ?

Professionnels.les confirmés.ées des Offices de Tourisme, ADRT et CRT en charge de la gestion d'une boutique



Votre 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

Se préserver face aux comportements inattendus à l'accueil.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



2 jours



98%



Détails et tarifs de la formation sur le site

Alors que l'on pense très souvent que les personnes en vacances sont détendues, il s'avère que les attentes et les comportements des clientèles génèrent des situations difficiles à gérer pour le personnel en accueil d'office de tourisme. Il est alors important de prendre du recul pour pouvoir analyser les situations et y faire face en se préservant tout en assurant la qualité du service.

Exercice d'équilibriste qui nécessite de disposer de techniques de gestion de ses situations et de clés de compréhension des mécanismes engendrés.

Les objectifs pédagogiques

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

- Comprendre les enjeux de l'insatisfaction client
- Identifier les situations conflictuelles et profils des réclamants
- Adapter sa communication
- Savoir gérer le stress
- Faire face à la pression

Programme en détail

JOUR 1

Les enjeux de l'insatisfaction client

- Comprendre le mécanisme des situations difficiles : Les enjeux et situations de réclamation
- Les profils de réclamants
- Exercices : jeu de rôle
- Maîtriser la situation et ses émotions :
 - Techniques de communication
 - Gestion du stress

JOUR 2

S'affirmer et faire face à la pression client

- Trouver les clés pour mieux gérer les situations :
 - Traitement des réclamations et situations difficiles
 - Le processus qualité comme allié
 - Exercice : jeu de rôle
- Faire face en équipe :
 - Connaître ses limites
 - Trouver des solutions collectives pour améliorer le bien-être au travail

Les prérequis

- Être en contact avec les publics
- Se sentir démuni face aux clientèles difficiles

Pour qui ?

Salariés.ées des offices de tourisme
Prestataires touristiques



Votre 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 de la formation sur le site

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 l'issue de la 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



Votre 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 promouvoir des événements à l'aide de l'IA.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



1 jour



Détails et tarifs de la formation sur le site

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'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

- 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



Votre 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

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



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



2 jours



92%



Détails et tarifs de la formation sur le site

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 l'issue de la 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



Votre 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

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



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



2 jours



83%



**Détails et tarifs de la
formation sur le site**

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 l'issue de la 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



Votre 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 de la formation sur le site

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 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 l'issue de la 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



Votre 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



1 jour



Détails et tarifs de la formation sur le site

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 :

- 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

- Avoir un ordinateur portable

Pour qui ?

Gestionnaire de sites touristiques / culturels, professionnels en charge des publics, de l'animation, de la médiation ou de la programmation culturelle.



Votre 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

Diversifier ses offres ou ses visites par le jeu.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



2 jours



Détails et tarifs de la formation sur le site

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 l'issue de la 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-ton ?
- 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



Votre 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

Montage et vente de produits touristiques.



Niveau
Débutants
Confirmés



6 à 12
stagiaires



2 jours



98%



Détails et tarifs de la formation sur le site



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. Elle intègre la nécessité de coordination avec les fonctions de communication et de commercialisation. Chaque participant.e aura concrètement construit sa gammification, évalué ses prix de vente, ses marges possibles et son CA potentiel.

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de la 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 ses 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
- Apporter ses documents de promotion, fiches produits, catalogue, exemples outils de vente

Pour qui ?

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



Votre 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

Conception et vente de produits touristiques pour les groupes.



Niveau
Confirmés



6 à 12
stagiaires



2 jours



**Détails et tarifs de la
formation sur le site**

La formation est destinée à travailler sur le périmètre de la production en intégrant des notions d'assemblage, de cotation et de négociation avec différentes cibles groupes. Elle permet de définir une véritable stratégie de conception, de prospection et de vente, 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.

Les objectifs pédagogiques

À l'issue de la 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 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 produit, dossiers clients
- Le catalogue d'offres sur mesure

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

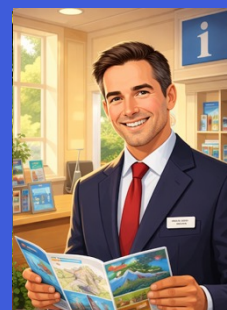
Les prérequis

- Expérience confirmée en animation de Place de Marché territoriale
- Maîtrise des principes de la commercialisation touristique
- Connaissance des outils de distribution OTA, PMS, Channel M.
- Être confronté à des enjeux d'animation, de performance et d'adhésion d'acteurs

Pour qui ?

Chargés.ées de production/vente
Directions

Responsables commerciaux en centrales
de réservation



Votre formateur



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

Optimiser sa stratégie commerciale avec l'IA.



Niveau
Confirmés



6 à 12
stagiaires



2 jours



Détails et tarifs de la formation sur le site



Cette formation 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 personas, 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.tes seront capables de :

- Analyser les comportements et besoins de leur clientèle pour adapter leurs offres commerciales
- Créer des personas et des stratégies de segmentation ciblée en utilisant des outils d'IA
- Concevoir des contenus marketing 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

JOUR 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 personas avec ChatGPT - Identifier les profils clientèles et besoins spécifiques pour chaque segment
- Segmenter son offre commerciale avec l'IA : Techniques pour adapter et positionner l'offre en fonction de segments de marché définis.

Identifier des opportunités et adapter l'offre

- Analyse et Benchmarking avec l'IA : Identifier des opportunités et effectuer une veille concurrentielle
- Atelier pratique : 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 pour chaque persona

JOUR 2

Production et optimisation de contenus commerciaux

- Rédaction d'un contenu expérientiel : Techniques pour transformer un descriptif classique en une expérience immersive
- Atelier pratique : Optimisation des descriptifs commerciaux avec l'IA - Créer un message pertinent et impactant à partir de données brutes
- Automatiser la production de contenu pour le SEO : Utiliser l'IA pour cibler des mots-clés et optimiser le référencement de l'offre

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 pratique : 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 payantes fortement recommandée.

Pour qui ?

Chargés.ées de promotion touristique, responsables boutiques, chargés.ées des ventes.



Votre 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

Bien louer son hébergement touristique : optimiser la présentation et la communication.



Niveau
Confirmés



6 à 12
stagiaires



1 jour



Détails et tarifs de la formation sur le site



Plateformes, vente directe, site web, avis et prix : tout savoir pour passer à la vitesse supérieure ! Cette formation aide à (re)prendre le contrôle. Optimisez votre visibilité, votre site internet, votre stratégie tarifaire, votre gestion des avis pour louer plus souvent, et au meilleur prix.

Les objectifs pédagogiques

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

- Analyser le positionnement de son offre dans son environnement concurrentiel
- Choisir ses canaux de diffusion selon ses objectifs commerciaux
- Se démarquer sur les plateformes tout en développant sa vente directe
- Construire une stratégie tarifaire cohérente et évolutive

Programme en détail

Clientèles

- Comprendre les attentes et profils clients
- Le rapport de confiance : qualité, perçue, paiements, CGV, données

Diagnostic de performance locative

- Positionner son hébergement sur son territoire
- Identifier ses concurrents réels
- Exercice : matrice de positionnement
- Analyser les performances : taux d'occupation et conversions
- Calculs de performances financières à l'aide de l'IA

La communication et la présentation de l'offre

- Bien définir son produit et ses avantages concurrentiels
- Construire une annonce performante : photos, titres, descriptions
- Communiquer efficacement : supports, visuels, image, storytelling
- Amélioration de son positionnement et du contenu éditorial
- Exercice : améliorer son descriptif commercial à l'aide de l'IA
- La place des : réseaux sociaux, du bouche-à-oreille, de l'office de tourisme

Clôture de la formation : tour de table, plan d'action personnalisé

Les prérequis

- Gérer des hébergements touristiques
- Connaissance de base des outils numériques
- Disposer d'un site internet

Pour qui ?

Hébergeurs de gîtes, hôtels, chambres d'hôtes, campings



Votre 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

Bien louer son hébergement touristique : Maximiser ses revenus et sa distribution.



Niveau
Confirmés



6 à 12
stagiaires



1 jour



Détails et tarifs de la
formation sur le site



Airbnb, Booking, Abritel... Comment se démarquer sur les plateformes tout en développant sa vente directe ?

La formation permet de décrypter le fonctionnement des OTA et s'intéresse particulièrement à leurs algorithmes, leurs outils et services permettant d'optimiser ses ventes. L'accent sera mis sur le dispositif web personnel et sur les logiques et concepts liés à la tarification dynamique.

Les objectifs pédagogiques

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

- Comprendre le fonctionnement des OTA (Airbnb, Abritel, Booking) et leurs algorithmes
- Optimiser sa visibilité et sa crédibilité en ligne
- Développer sa vente directe via un site internet performant
- Appliquer une logique de tarification dynamique multicanal

Programme en détail

La vente directe vs les distributeurs et les OTA

- Panorama des circuits de distribution (offices de tourisme, centrales, labels, OTA)
- Vente directe vs plateformes : pourquoi viser un équilibre ?
- Quizz interactif sur les critères de performance des plateformes
- Rappel du fonctionnement des OTA : Airbnb, Abritel, Booking...
- Comprendre les algorithmes de classement
- Avantages et limites des plateformes de réservation

Votre site internet

- Le rôle central du site internet : structure, contenu, éléments clés, SEO
- Démonstration technique pour l'audit commercial et technique d'un site internet
- Exercice pratique : audit de son site internet en 30 points, évaluation par les pairs

Les outils

- Panel d'outils numériques pour bien vendre
- Systèmes de réservation directe : moteur de réservation, channel manager
- Collecter et rassurer les visiteurs : les avis et ce que l'on peut en faire
- Emailing, réseaux sociaux : créer une communauté d'anciens clients

Tarification dynamique et gestion stratégique

- Comprendre la tarification dynamique : périodes, événements, météo, demande
- Adapter ses prix aux OTA et à la vente directe
- Exercice : analyse de grilles tarifaires et de techniques de tarification
- Analyse de la tarification dynamique via les OTA Airbnb et Booking
- Exercice pratique : construction d'un tableau de tarification annuelle avec ses ajustements

Clôture de la formation : tour de table, plan d'action personnalisé

Les prérequis

- Gérer des hébergements touristiques
- Connaissance de base des outils numériques
- Disposer d'un site internet

Pour qui ?

Hébergeurs de gîtes, hôtels, chambres d'hôtes, campings



Votre 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

Définir la tarification de son hébergement touristique pour gagner plus.



Niveau
Confirmés



6 à 12
stagiaires



1 jour



Détails et tarifs de la formation sur le site



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.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 vente et optimiser sa grille tarifaire pour gagner plus

Programme en détail

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 (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

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
- Stratégies pour moduler ses prix : quand augmenter ou baisser ses tarifs ?
- Utiliser l'Intelligence Artificielle pour ajuster ses tarifs et optimiser ses marges

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, mobil-homes, chambres d'hôtes.



Votre 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

L'IA au service des Agences de Voyages.



Niveau
Confirmés



6 à 12
stagiaires



1,5
jours



Détails et tarifs de la formation sur le site



Cette formation s'adresse aux agents de voyages et tour-opérateurs 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 professionnel. 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

1ère demi-journée :

L'IA générative, les bases de son fonctionnement

- Présentation des enjeux de l'IA en stratégie commerciale : Utilisation et impact des IA génératives dans le secteur touristique
- 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 (3h)

- 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

2ème demi-journée :

Pratiquer l'IA pour améliorer et faciliter la relation client.

- Gérer et analyser les avis clients
- Simplifier la rédaction de ses propositions commerciales

Pratiquer l'Intelligence Artificielle pour sa communication

- Atelier pratique : Rédiger sa newsletter inspirationnelle
- Atelier pratique : création de contenu pour la communication des agences de voyages et TO

Les prérequis

- Savoir utiliser un ordinateur et naviguer sur le web
- Matériel nécessaire : ordinateur portable et connexion internet, boîte e-mail accessible durant la formation.

Pour qui ?

Professionnels.les du tourisme ayant une fonction commerciale agence de voyages, tour-opérateurs, conseillers.ères de vente, agent de réservation



Votre 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

Optimiser l'animation de sa Place de Marché.



Niveau
Confirmés



6 à 12
stagiaires



2 jours



93%



Détails et tarifs de la formation sur le site

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 l'issue de la 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 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.



Votre 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

Piloter stratégiquement sa Place de Marché.



Niveau
Confirmés



6 à 12
stagiaires



1 jour



Détails et tarifs de la formation sur le site

Votre Place de Marché génère-t-elle réellement de la valeur pour votre destination ? Est-ce un outil stratégique de développement territorial... ou un simple outil technique. Pour passer d'une logique d'animation opérationnelle à un pilotage stratégique orienté résultats, cette formation intensive permet de repositionner son rôle de manager comme levier de performance commerciale territoriale, d'affiner son discours expert face aux socio-professionnels et de structurer une stratégie d'animation mesurable et impactante.

Les objectifs pédagogiques

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

- Analyser les indicateurs de performance de leur Place de Marché afin d'identifier des leviers d'optimisation
- Évaluer la pertinence de leur modèle économique : financement, commission, services associés
- Concevoir une stratégie d'animation orientée résultats intégrant services, accompagnement et posture commerciale
- Argumenter un discours expert favorisant l'adhésion et l'engagement des socio-professionnels

Programme en détail

De l'outil technique au levier de politique économique

- Tour de table stratégique : enjeux actuels de chaque destination
- Marketplace territoriale vs OTA : enjeux d'influence, débat

Piloter la performance de sa Place de Marché

- Repositionner son expertise, de l'animation à la stratégie commerciale territoriale
- Posture, légitimité, leadership d'influence
- Indicateurs de résultats vs indicateurs d'activité
- Exercice : cartographie stratégique et audit flash de sa Place de Marché

Lire et piloter les indicateurs décisionnels

- Indicateurs d'activité vs indicateurs d'impact
- Taux d'activation des socio-professionnels
- Rentabilité directe et indirecte, le coût des services
- Effet d'image et effet d'influence

Comprendre et décrypter les logiques de distribution

- Lecture critique des commissions et coûts cachés, lecture des marges
- Impacts fiscaux et comptables simplifiés
- Exercice : étude comparative stratégique OTA vs Place de Marché territoriale

Modèle économique et arbitrages stratégiques

- Exercice en groupe : simulation d'arbitrage budgétaire sur 4 scénarios

Concevoir une animation à fort impact commercial et orientée résultats

- Définir une gamme de services différenciante
- Modéliser un parcours d'accompagnement et les indicateurs de suivi

Améliorer son discours expert pour favoriser l'adhésion

- Argumentaire économique et gestion des objections avancées
- Valorisation de la marque de destination
- Exercice : Jeu de rôles experts

Bilan et engagement individuel post-formation

Les prérequis

- Expérience confirmée en animation de Place de Marché territoriale
- Maîtrise des principes de la commercialisation touristique
- Connaissance des outils de distribution OTA, PMS, Channel M.
- Être confronté à des enjeux d'animation, de performance et d'adhésion d'acteurs

Pour qui ?

Directeurs.trices d'Offices de Tourisme
Responsables e-commerce
Animateurs et animatrices de Places de Marché touristiques



Votre 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

Devenir chargé.ee de communication touristique.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



10 jours



Détails et tarifs de la formation sur le site

Dans un secteur touristique en pleine mutation, les structures ont besoin de communicants capables de penser stratégique, créer des contenus impactants, maîtriser les outils numériques et valoriser un territoire avec cohérence.

Cette formation vous accompagne vers ce niveau d'expertise.



Les objectifs pédagogiques

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

- Identifier les bases de la communication touristique et les outils essentiels pour promouvoir un territoire
- Développer et mettre en œuvre des stratégies de communication adaptées au secteur touristique
- Maîtriser les outils numériques et exploiter l'intelligence artificielle pour optimiser les campagnes de communication
- Gérer efficacement des projets de communication en utilisant des outils numériques et collaboratifs
- Évaluer l'impact des actions de communication via des outils d'analyse de données

Programme en détail

BLOC 1 : Introduction et fondations de la communication touristique (14h)

Objectifs : Comprendre les spécificités du secteur touristique et poser les bases d'une stratégie de communication adaptée

Jour 1 : Comprendre le secteur touristique et ses enjeux.

- Introduction à la communication touristique
- Présentation et définition du projet d'étude : choix d'une destination et des objectifs stratégiques
- Analyse de campagnes existantes pour s'inspirer
- Créer une stratégie de communication omnicanale
- Atelier pratique : analyse de destination

Jour 2 : Déployer une stratégie de communication en mettant en musique tous ses canaux de communication

- Les canaux de communication pertinents à exploiter
- Créer une stratégie de communication sur tous ses supports
- Maximiser la portée de ses actions de communication en exploitant l'ensemble de ses supports
- Savoir créer un plan de communication spécifique à un événement

BLOC 2 : La stratégie de communication omnicanale (14h)

Objectifs : Créer une stratégie de communication complète pour sa structure touristique

Jour 3 : Les bases de la visibilité en ligne pour un établissement touristique

- L'importance du référencement local pour sa structure
- Piloter efficacement sa fiche Google Business et les autres outils de référencement local
- Gérer sa e-réputation pour ne pas subir et améliorer sa visibilité en ligne
- Répondre aux avis pour développer son image en ligne

Jour 4 : Création de contenus pour la communication touristique.

- Techniques de rédaction web adaptées aux réseaux sociaux et aux sites web
- Utiliser l'intelligence artificielle pour créer du contenu
- Découverte et utilisation de Canva pour créer des visuels
- Application au projet d'étude : rédaction et création de contenus initiaux
- Utiliser l'IA pour optimiser la gestion de sa e-réputation

Les prérequis

- Matériel nécessaire : ordinateur portable et connexion internet, boîte e-mail accessible durant la formation

Pour qui ?

Professionnels en reconversion ou salariés souhaitant acquérir des compétences pour devenir chargé.ee de communication touristique



Vos formateurs



Yoann



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

Suite du programme

Devenir chargé.ee de communication touristique.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



10 jours



Détails et tarifs de la formation sur le site



Programme en détail

BLOC 3 : Gestion des réseaux sociaux et campagnes publicitaires (14h)

Objectifs : Gérer efficacement les réseaux sociaux et créer des campagnes publicitaires adaptées au tourisme

Jour 5 : Gérer et optimiser son site web

- Les bases du web design pour la mise en page de son site
- Créer des pages d'atterrissage dédiées pour améliorer sa communication
- Les bases du référencement naturel pour exploiter au mieux la visibilité des moteurs de recherche

Jour 6 : SEO et utilisation de Google Analytics

- Introduction au SEO pour le tourisme (concepts clés, structure de contenu...)
- Découverte et utilisation de Google Analytics
- Étude de cas : analyse des performances fictives d'une campagne et ajustements stratégiques
- Application au projet d'étude : recherche de mots-clés et optimisation SEO d'une page pour le projet

BLOC 4 : La stratégie de communication omnicanale (14h)

Objectifs : Créer une stratégie de communication complète pour sa structure touristique

Jour 7 : Introduction aux réseaux sociaux et création d'un planning éditorial

- Analyse des spécificités des plateformes (Facebook, Instagram, TikTok, LinkedIn).
- Créer sa propre stratégie éditoriale pour communiquer efficacement sur les réseaux sociaux
- Atelier pratique : création d'un planning éditorial personnalisé pour le projet d'étude

Jour 8 : Publicité en ligne et analyse des performances

- Initiation à la création de campagnes publicitaires (Meta Ads, TikTok Ads)
- L'intelligence artificielle pour optimiser ses campagnes
- Atelier pratique : simulation de campagne publicitaire pour sa destination
- Analyse des KPI et ajustement des stratégies dans le projet d'étude

BLOC 5 : Synthèse et présentation finale (14h)

Objectifs : Finaliser et défendre un projet complet de communication touristique

Jour 9 : Élaboration et finalisation du projet

- Analyse globale du projet : révision des stratégies, contenus et outils
- Ajustements finaux : préparation des supports visuels et écrits
- Création d'une présentation professionnelle

Jour 8 : Présentation et évaluation finale

- Présentation orale individuelle du projet (10 à 15 minutes)
- Feedback des pairs et des formateurs
- Conclusion de la formation : bilan collectif et remise des attestations

Les prérequis

- Matériel nécessaire : ordinateur portable et connexion internet, boîte e-mail accessible durant la formation

Pour qui ?

Professionnels en reconversion ou salariés souhaitant acquérir des compétences pour devenir chargé.ee de communication touristique



Vos formateurs



Yoann



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 générative au service de la communication touristique.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



1,5
jours



94%



Détails et tarifs de la formation sur le site



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 (3h)

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 ayant une fonction de communication, offices de tourisme, ADT, agences de voyages, hébergeurs, prestataires d'activités, sites touristiques, musées



Votre 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

Copilot au service des offices de tourisme : écrire moins, produire mieux, collaborer plus.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



1 jour



Détails et tarifs de la formation sur le site

Cette formation de découverte permet aux participants de comprendre ce qu'est Microsoft Copilot et comment l'utiliser concrètement dans les outils du quotidien (Outlook, Word, Teams, Excel, PowerPoint). À travers des démonstrations et des ateliers pratiques, les participants apprendront à utiliser Copilot pour faciliter la rédaction, analyser des documents, mieux collaborer en équipe et gagner du temps sur les tâches répétitives, tout en gardant un regard critique sur les résultats proposés par l'IA. La formation est orientée usages métiers et vise une prise en main progressive, accessible à des profils néophytes.



Les objectifs pédagogiques

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

- Comprendre ce qu'est Microsoft Copilot et le rôle de l'intelligence artificielle dans l'environnement Microsoft 365
- Identifier les opportunités d'usage de Copilot dans le fonctionnement quotidien d'un office de tourisme
- Découvrir comment Copilot peut faciliter la production de contenus, l'organisation du travail et la collaboration interne
- Acquérir les premières bases pour utiliser Copilot de manière pertinente, raisonnée et sécurisée
- Favoriser une appropriation collective de l'outil afin d'améliorer l'efficacité et le confort de travail des équipes

Programme en détail

Introduction à l'intelligence artificielle et à Copilot

- L'intelligence artificielle aujourd'hui : repères simples et accessibles
- IA générative : principes de fonctionnement et cas d'usage
- Présentation de Microsoft Copilot
- Différences entre Copilot et les outils d'IA grand public
- Enjeux, limites et bonnes pratiques d'utilisation en contexte professionnel

Découvrir Copilot dans l'environnement Microsoft 365

- Copilot dans Outlook : assistance à la rédaction et à la compréhension des échanges
- Copilot dans Word : aide à la rédaction, reformulation et synthèse de documents
- Bonnes pratiques de formulation des demandes à Copilot
- Posture de l'utilisateur : contrôle, validation et ajustement des résultats

Copilot et travail collaboratif

- Copilot dans Teams : synthèse de réunions et suivi des actions
- Faciliter la circulation de l'information au sein de l'équipe
- Structurer le travail collaboratif à l'aide de Copilot
- Apports de l'outil dans l'organisation interne et le suivi de projets

Copilot pour l'analyse et la valorisation de l'information

- Copilot dans Excel : compréhension et lecture de données simples
- Aide à la mise en forme et à la visualisation de données
- Copilot dans PowerPoint : structuration et amélioration de présentations
- Valorisation de contenus existants pour différents publics

Synthèse, bonnes pratiques et perspectives d'usage

- Récapitulatif des usages clés découverts
- Identification des bénéfices pour l'office de tourisme
- Points de vigilance et cadre d'utilisation responsable
- Échanges collectifs sur les perspectives d'appropriation de l'outil
- Conclusion et ancrage des acquis

Les prérequis

- Disposer de la version Office 365 avec Copilot pro
- Avoir les accès à sa boîte email

Pour qui ?

Professionnels en offices de tourisme



Votre 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 local et maîtriser sa e-réputation pour rendre sa structure visible.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



1 jour



Détails et tarifs de la formation sur le site



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 la 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

- Matériel nécessaire : ordinateur portable et connexion internet, boîte e-mail accessible durant la formation

Pour qui ?

Institutionnels du tourisme
Chargés.ées de communication,
prestataires en charge de la gestion de la visibilité en ligne et/ou de la e-réputation



Votre 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

Réussir sur LinkedIn.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



1 jour



97%



[Détails et tarifs de la formation sur le site](#)

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.tes 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

- Matériel nécessaire : ordinateur portable et connexion internet

Pour qui ?

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



Votre 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

Valoriser sa destination avec TikTok.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



2 jours



Détails et tarifs de la formation sur le site

La formation "Valoriser sa destination avec TikTok" 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 la fin 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 la formation, les participants.tes seront capables de :

- Savoir définir sa cible Tiktok
- Identifier l'intérêt de TikTok pour le secteur du tourisme
- Elaborer une ligne éditoriale
- Optimiser l'utilisation de Tiktok pour son 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

- Matériel nécessaire : ordinateur portable et connexion internet. Avoir un compte TikTok ou souhaiter le mettre en place.

Pour qui ?

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



Votre 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
Débutants



6 à 12
stagiaires



2 jours



96%



[Détails et tarifs de la
formation sur le site](#)

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.tes 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

- Maîtriser les 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



Votre 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



94%



Détails et tarifs de la formation sur le site



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 élaborer un plan d'action efficace adapté au secteur du tourisme.

Les objectifs pédagogiques

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

- Maîtriser les bases de la gestion des réseaux sociaux et les 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



Votre 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



96%



[Détails et tarifs de la formation sur le site](#)

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.tes 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.



Votre 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

Concevoir une newsletter attractive et engageante avec Brevo.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



2 jours



Détails et tarifs de la formation sur le site

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

- Avoir préalablement identifié les cibles de sa newsletter et ses objectifs
- Matériel nécessaire : ordinateur portable
- Disposer d'un accès à sa plateforme d'emailing le cas échéant

Pour qui ?

Responsable communication, chargé.ee de communication, content manager, responsable marketing



Votre 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

Création de contenus visuels et multimédias

Canva :

conception de visuels pour les non-graphistes.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



2 jours



94%



Détails et tarifs de la formation sur le site

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



Votre 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

Canva PRO (version payante) pour les experts.tes.



Niveau
Confirmés



6 à 12
stagiaires



2 jours



96%



Détails et tarifs de la
formation sur le site



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 :

- Utiliser des techniques avancées de design pour créer des visuels percutants et professionnels.
- Optimiser la cohérence de leur identité visuelle sur différents supports.
- Gagner en efficacité et qualité grâce aux technologies d'IA pour la personnalisation et l'optimisation des visuels.
- Gagner en efficacité avec la version Canva Pro

Programme en détail

Analyse et adaptation de l'identité visuelle

- Revue des fondamentaux de l'identité visuelle
- Utilisation avancée des palettes de couleurs, typographies pour renforcer la charte graphique
- Organisation des projets et ressources dans Canva pour une utilisation efficace.

Création de visuels de base pour les réseaux sociaux

- Création de posts pour les réseaux sociaux : formats, couleurs, typographies
- Création d'animations et de vidéos

Personnalisation de visuels avec des fonctionnalités IA

- Utilisation d'IA pour la génération de texte, y compris des légendes, descriptions adaptées aux visuels.
- Ajustements automatiques des images avec IA : suppression d'arrière-plans, amélioration des contrastes et des couleurs, etc

Création de sites web

- Utilisation des modèles de site web et publication
- Exporter, collaborer et organiser ses créations
- Méthodes d'exportation : formats d'image, qualité, partage en équipe

Les prérequis

- Ordinateur requis
- Canva Pro

Pour qui ?

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



Votre 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

Valoriser son activité ou son hébergement touristique par la photo.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



2 jours



92%



[Détails et tarifs de la formation sur le site](#)

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 : décharger, 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

- Matériel nécessaire : ordinateur et appareil photo avec mode manuel

Pour qui ?

Tout public



Vos formateurs



Florian



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

Monter ses vidéos avec Adobe Première Pro.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



2 jours



99%



Détails et tarifs de la formation sur le site

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 vidéo, codecs, fréquence d'images...

Programme en détail

- **Configuration de Première Pro**
 - Espace de travail
 - Importation des éléments
 - Organisation du projet, 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.



Vos formateurs



Florian



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

Retoucher ses photos avec des outils gratuits.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



2 jours



Détails et tarifs de la formation sur le site

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 laquette

Les prérequis

- Matériel nécessaire : ordinateur portable avec logiciel Gimp installé

Pour qui ?

Tout public



Votre 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 de la formation sur le site](#)

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 seront capables de :

- Devenir autonome en matière de production de vidéos
- 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 (dérushage, coupes, effets, exportation ...) de l'import des rushes jusqu'à l'export et la diffusion

Programme en détail

1. Les fondamentaux de la création vidéo

- Les réglages à regarder pour avoir une bonne qualité d'image
- Les ratios et formats d'images
- Les canaux de diffusion et leur impact sur les contenus à créer (réseaux sociaux, site, vidéo storytelling...)

2. Les fondamentaux de la création vidéo

- Les types de plans
- Les mouvements de caméra
- Analyse de vidéos
- Techniques pour un tournage réussi
- Exercice pratique : reproduire plusieurs mouvements de caméra différents sur une même action

3. Les outils de préparation et d'anticipation de vidéos

- Le scénario et le storyboard
- Rédiger et préparer sa vidéo
- Méthodes d'anticipation et storytelling
- Exercice pratique pendant la session : reproduction d'un storyboard sur vidéo imposée

4. Les outils de préparation et d'anticipation de vidéos

- Définir les objectifs et les moyens pour la réalisation d'une vidéo promotionnelle
- La logique de positionnement en vidéo
- Rédiger un brief pour la réalisation d'une vidéo promotionnelle
- Ce qu'il faut avoir pour réussir son futur planning et budget prévisionnel simplifié pour la réalisation d'une vidéo promotionnelle
- Les Différences entre brief agence et cahier des charges.
- Exercice pratique : rédaction des outils préparatoires pour tournage vidéo, pour chaque participant

5. Les techniques de montage vidéo

- Feed back des documents préparatoires de chaque stagiaire
- Apprendre la logique de montage vidéo sur application smartphone comme sur ordinateur
- Les étapes clés pour un montage réussi
- Exercice de montage sur rushes donnés.
- Exercice pour la prochaine fois : tournage vidéo effectué pour chaque apprenant.

6. Les techniques de montage vidéo

- Chaque participant monte sa vidéo.
- Présentation d'options avancées de montage vidéo.
- A l'issue du module, chaque participant exporte sa vidéo

Les prérequis

- Matériel : disposé d'un de ces logiciels de montages fonctionnel sur ordinateur : Da vinci resolve 20 (pas la version studio), ou imovie (Apple), ou Premiere Pro (si le participant.e dispose d'une license adobe), ou clipchamp (windows).

Pour qui ?

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



Vos formateurs



Florian



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

Maîtrise des prises de vues aériennes par drone.



Niveau
Experts



6 à 12
stagiaires



1 jour



Détails et tarifs de la formation sur le site

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.tes 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.



Votre 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 de la formation sur le site](#)

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.tes 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 directrices, 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 sélectionnés 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.



Votre 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

Retoucher ses photos avec Adobe Lightroom.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



1 jour



90%



Détails et tarifs de la formation sur le site

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.tes 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 : nettoyage, 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



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



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



2 jours



Détails et tarifs de la formation sur le site

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.tes 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 ?

Professionnels du tourisme désireux de diversifier leurs outils de communication et d'explorer le podcast comme levier de promotion touristique



Votre formatrice



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

Storytelling : l'art de raconter une histoire.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



2 jours



97%



[Détails et tarifs de la formation sur le site](#)

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.tes 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

- Posséder un ordinateur

Pour qui ?

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



Votre 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

Photo et vidéo 100% smartphone.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



3 jours



95%



Détails et tarifs de la formation sur le site

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.tes 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



Vos formateurs



Florian



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

Création web et référencement

Améliorer la visibilité d'un site internet grâce au référencement naturel.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



5 jours



98%



Détails et tarifs de la formation sur le site

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.e présente son plan d'actions et l'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



Vos formateurs



Yoann



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

Rédaction web et SEO.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



2 jours



Détails et tarifs de la formation sur le site



Rédiger efficacement pour le web n'a fait que grandir en complexité ces dix dernières années. D'un point de vue technique déjà, il faut être en capacité de créer du contenu qui plaise tant à Google qui n'a cessé d'améliorer sa compréhension des contenus, qu'à l'IA générative qui a encore fait passer une étape supplémentaire dans ce sens. D'un point de vue utilisateurs ensuite, les attentes n'ont fait qu'augmenter et l'exigence en matière de qualité aussi.

Les objectifs pédagogiques

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

- Maîtriser les dernières évolutions du SEO et GSO pour optimiser ses techniques de rédaction pour le web et les réseaux sociaux
- Comprendre les utilisateurs de 2026 pour adapter son discours, sur la forme comme sur le fond
- Exploiter efficacement l'IA pour améliorer les performances de ses contenus et les mesurer avec des tableaux de bord précis
- Rédiger une ligne éditoriale cohérente avec la stratégie de sa structure et les nouvelles attentes des voyageurs

Programme en détail

Etat des lieux du SEO et GSO

- Les dernières nouveautés du SEO et GSO
- Les prérequis techniques pour adapter son site
- Un site adapté au SEO est-il suffisant pour être référencé par les IA ?

La rédaction pour le web en 2026

- Rappel : les bases de la rédaction pour le web
- Rédiger pour le web en 2026 : les attentes des voyageurs
- Rédiger pour le web en 2026 : les attentes des algorithmes
- Exercices de rédaction

La ligne éditoriale, élément de cadrage essentiel

- Structurer une ligne éditoriale
 - Objectifs
 - Audience
 - Contenus
 - Champ lexical
 - Forme
 - Calendrier
 - Supports de diffusion
- Rédiger sa ligne éditoriale

Exploiter l'IA pour améliorer sa rédaction

- L'Intelligence Artificielle comme assistant rédactionnel
- Améliorer ses contenus via l'IA
- Mesurer ses performances
- Exploiter l'IA pour réaliser une analyse fine

Les prérequis

- Maîtriser les bases du SEO
- Avoir la main sur la stratégie éditoriale de sa structure

Pour qui ?

Professionnels souhaitant optimiser leurs techniques de rédaction web



Votre 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

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



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



1 jour



90%



Détails et tarifs de la formation sur le site

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

Conclusions

Les prérequis

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

Pour qui ?

Institutionnels du tourisme et aux acteurs socioprofessionnels (chargés de communication, direction) en charge de la gestion des dispositif web de sa structure



Votre 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
Débutants



6 à 12
stagiaires



2 jours



96%



Détails et tarifs de la formation sur le site

Naturellement, certaines pages web apparaissent plus facilement dans les recherches. La qualité du contenu de vos pages, les métadonnées, 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 l'issue de la 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

- Avoir accès à l'outil d'administration de son site Internet
- Ordinateur portable

Pour qui ?

Tout public



Vos formateurs



Yoann



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

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



Niveau
Confirmés



6 à 12
stagiaires



2 jours



91%



Détails et tarifs de la
formation sur le site

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 l'issue de la 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

- 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



Votre 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



88%



Détails et tarifs de la
formation sur le site

L'outil Google Analytics a connu une évolution majeure récente. 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 l'issue de la formation, les participants.tes seront capables de :

- Maîtriser l'interface outil
- 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.



Votre 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
Confirmés



6 à 12
stagiaires



1 jour



Détails et tarifs de la formation sur le site

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 l'issue de la 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



Votre 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

Devenir Traffic Manager.



Niveau
Confirmés



6 à 12
stagiaires



10 jours



88%



Détails et tarifs de la formation sur le site

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 l'issue de la 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

- Être administrateur.trice sur les comptes : Analytics, Facebook et Instagram de sa structure
- Ordinateur portable

Pour qui ?

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



Votre 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

Maîtriser la commercialisation de son établissement hôtelier.



Niveau
Confirmés



6 à 12
stagiaires



2 jours



Détails et tarifs de la formation sur le site

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 plates-formes 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

Programme en détail

JOUR 1

Introduction : les différents canaux de vente directe et indirecte

- Les réalités de la commercialisation d'un hôtel en 2026
- 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
- 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



Votre 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

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



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



1 jour



Détails et tarifs de la formation sur le site

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
- Augmenter votre taux de remplissage tout en préservant ses marges financières

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 évaluation 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



Votre 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
Débutants



6 à 12
stagiaires



2 jours



[Détails et tarifs de la formation sur le site](#)

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)



Votre 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 de la formation sur le site

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 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



Votre 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

Management, leadership et développement personnel

Développer son Leadership pour un Management Plus Zen.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



2 jours



Détails et tarifs de la formation sur le site

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



Votre 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 de la formation sur le site

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



Votre 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

Teambuilding et cohésion d'équipe.



Niveau
Confirmés



6 à 12
stagiaires



2 jours



Détails et tarifs de la formation sur le site

Comment transformer un groupe de collaborateurs en une équipe engagée, solidaire et performante au service de la stratégie touristique du territoire ? Dans un contexte de mutation permanente (digitalisation, saisonnalité, pression budgétaire, attentes des socio-professionnels), la cohésion d'équipe devient un levier stratégique majeur. Cette formation permet de renforcer la confiance, fluidifier la communication et développer l'intelligence collective au sein de votre structure. Elle s'appuie sur des mises en situation adaptées aux réalités du secteur touristique institutionnel : coordination d'équipe, pilotage de projet, gestion des tensions internes, transversalité des missions.

Les objectifs pédagogiques

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

- Identifier les facteurs déterminants de la cohésion d'équipe dans une structure touristique institutionnelle
- Analyser les forces et axes d'amélioration de leur propre équipe au regard des enjeux du tourisme institutionnel
- Appliquer des outils concrets de communication et d'intelligence collective
- Construire un plan d'action opérationnel favorisant l'engagement collectif

Programme en détail

JOUR 1

Comprendre les dynamiques d'équipe dans le tourisme

- Spécificités des équipes institutionnelles touristiques
- Cycle de vie d'une équipe (constitution, tension, régulation, performance)
- Facteurs de motivation et d'engagement
- Identification des freins organisationnels et relationnels
- Les rôles dans une équipe (Belbin – approche simplifiée)
- Exercice : auto-positionnement sur son rôle naturel dans l'équipe

Communication et coopération

- Bases de la communication constructive
- Écoute active et posture professionnelle
- Introduction aux positions relationnelles (analyse transactionnelle simplifiée)
- L'écoute active et la reformulation
- Gestion des tensions et régulation
- Jeux de rôles : cas réels du tourisme institutionnel – Simulation et feedback croisé

Communication et intelligence collective

- Différence groupe / équipe
- Conditions de la coopération efficace
- Les freins à la coopération
- Les mécanismes de confiance
- Responsabilisation et engagement
- Gestion des tensions en contexte professionnel
- Ce que nous apprennent les neurosciences
- Exercice : programmation neurolinguistique

JOUR 2

Outils opérationnels de teambuilding

- Icebreakers professionnels adaptés aux adultes
- Rituels d'équipe
- Réunions collaboratives efficaces
- Techniques d'animation favorisant l'engagement
- Exercice : animation d'un mini icebreaker par les participants
- Conception d'un rituel d'équipe adapté à leur structure

Construire un plan d'action cohésion

- Diagnostic individuel et identification de leviers prioritaires
- Formalisation d'engagements à court terme
- Définition d'indicateurs simples de suivi
- Exercice pratique : rédaction d'un plan d'action individuel avec auto-évaluation

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 et institutionnels du tourisme. Collaborateurs, responsables de service ou coordinateurs d'équipe souhaitant renforcer la dynamique collective



Votre 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

Animer son réseau de partenaires.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



2 jours



Détails et tarifs de la formation sur le site

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 l'issue de la 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, événements 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 événement 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.



Votre 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

Appréhender les nouvelles attentes de la génération Y.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



1 jour



97%



Détails et tarifs de la formation sur le site

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 l'issue de la 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

- Ordinateur portable

Pour qui ?

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



Votre 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

Gérer la e-réputation touristique à l'aide de l'Intelligence Artificielle.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



2 x 1/2
journée



Détails et tarifs de la formation sur le site

Dans un environnement numérique où l'image d'une destination ou d'un établissement touristique se construit en grande partie en ligne, la e-réputation est devenue un levier stratégique incontournable pour les professionnels du tourisme. Chaque avis publié peut renforcer ou fragiliser la crédibilité d'une structure auprès des visiteurs potentiels. Dans ce contexte, notre vision est de proposer une approche pragmatique, éthique et innovante de la gestion de la e-réputation, en s'appuyant sur les apports de l'intelligence artificielle. Cette formation vise à outiller les professionnels du tourisme pour qu'ils deviennent proactifs dans leur stratégie de veille, d'analyse et de réponse aux avis en ligne.

Les objectifs pédagogiques

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

- Identifier les enjeux et les mécanismes de la e-réputation touristique.
- Analyser les avis clients et repérer les signaux d'alerte grâce à des outils d'IA.
- Mettre en place une veille efficace et automatisée sur leur e-réputation.
- Formuler des réponses adaptées aux avis clients en s'appuyant sur l'intelligence artificielle.

Programme en détail

Demi-journée 1

Les enjeux de la e-réputation dans le tourisme

Cartographie des plateformes d'avis clients :

- Google, TripAdvisor, Booking...

Focus sur les avis Google

- Fonctionnement des avis
- Le statut de Local Guide
- Impact des avis sur la visibilité en ligne

Les faux avis

- Législation en vigueur
- Se protéger / réagir face aux faux avis
- Le chantage aux avis

Analyser les avis clients grâce à l'IA

- Chat GPT pour analyser les avis
- Détecter les tendances et les signaux faibles à l'aide de l'IA

Demi-journée 2

Retour sur les acquis de la première demi-journée

La veille e-réputation

- Pourquoi la mettre en place ?
- Stratégie et méthode de veille e-réputation
- Panorama des outils de veille
- Automatiser la veille e-réputation à l'aide de l'IA

Formuler des réponses aux avis clients à l'aide de l'intelligence artificielle

- Avis positifs, avis négatifs, avis injustifiés
- Prise en main d'un assistant personnalisé de gestion des avis touristiques



Les prérequis

- Maîtriser l'environnement informatique de base et la langue française
- Matériel nécessaire : ordinateur équipé d'une webcam, d'un micro fonctionnel et d'une connexion internet stable, boîte e-mail accessible durant la formation

Pour qui ?

Professionnels.les du tourisme ayant une fonction d'accueil. Office de tourisme, Agence de voyages, hébergeurs, sites touristiques, musées



Votre 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

Construire et entretenir sa marque de destination.



Niveau
Confirmés



6 à 12
stagiaires



2 jours



Détails et tarifs de la formation sur le site

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



Votre 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 de la formation sur le site



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 l'issue de la 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



Votre 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

Faire de son territoire une destination vélo attractive et reconnue.



Niveau
Confirmés



6 à 12
stagiaires



2 jours



Détails et tarifs de la
formation sur le site

De la structuration de l'offre à l'expérience visiteur. 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
- Compréhension des besoins des pratiquants (familles, sportifs, cyclotouristes itinérants...)

Atelier parcours visiteur

- Identification des attentes, des forces et des améliorations prioritaires

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
- Labels et démarches qualité (dont Accueil Vélo)
- Priorisation des équipements et services complémentaires
- Le durable en approche transversale : accessibilité et intermodalité
- Gouvernance : les acteurs à mobiliser, à fédérer et à acculturer

Atelier collaboratif : jeu de rôle sur la base du territoire fictif

Promotion et activation de la destination :

- Conseils et écueils à éviter sur la base d'exemples concrets
- Messages clés et canaux de diffusion

Exercice pratique : élaboration d'un plan de communication

- Construire un plan d'actions impliquant les acteurs locaux
- Prioriser les actions dans le temps et indicateurs de réussite

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



Votre 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

Thermalisme et Bien-être

Devenir Ambassadeur.trice de sa station thermale.



Niveau
Débutants



6 à 12
stagiaires



1 jour



Détails et tarifs de la formation sur le site

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 la 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

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.ées des établissements thermaux, des offices de tourisme en station thermale et des organisations institutionnelles en charge de la promotion des stations thermales de France



Votre 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

Optimiser la relation clientèle thermique : vers une expérience bien-être inoubliable.



Niveau
Confirmés



6 à 12
stagiaires



2 jours



Détails et tarifs de la formation sur le site

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 la 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 : offices de tourisme, ADT, CRT. Professionnels de l'accueil et de la gestion relation client en centre thermal



Votre 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



www.logitourisme.com

03 63 67 21 11

contact@logitourisme.com