



Construire une offre de séjour sans véhicule personnel

Mettre en place une stratégie d'écomobilité touristique

Dans un contexte de transition écologique, sociale et économique, la mise en place d'une stratégie de développement durable est devenue un enjeu incontournable pour toutes les entreprises, mais aussi, et surtout pour les territoires. Le tourisme a un impact indéniable sur l'environnement. Pourquoi l'écomobilité ? Rendre le territoire plus attractif, compétitif, solidaire, efficace et accessible de manière durable, Concrétiser une véritable culture de tourisme durable auprès des professionnels et de l'ensemble des acteurs touristiques

Durée: 7.00 heures (1.00 jours)

Profils des stagiaires

- La formation s'adresse aux élus et aux professionnels du tourisme

Prérequis

- Avoir une expérience dans le tourisme
- Avoir suivi le parcours RSE 360 ou le module " Mettre en place une stratégie de développement durable"

Objectifs pédagogiques

- Développer et soutenir un tourisme durable sur son territoire
- Avoir un positionnement d'offre touristique autour de l'écomobilité adapté aux attentes du marché
- Être en capacité de construire une nouvelle offre de séjours touristiques sans voiture personnelle
- Savoir promouvoir l'offre d'éco mobilité existante sur le territoire
- Savoir sensibiliser et mobiliser les professionnels du tourisme autour des enjeux tourisme durable
- Intégrer les démarches d'éco mobilité touristique déjà existantes dans la stratégie de développement d'un tourisme durable
- Fournir des outils de mesure et de suivi de son action

Contenu de la formation

- Contexte de la mobilité touristique
 - Comprendre le contexte de l'écomobilité
 - Comprendre les attentes clients envers l'écomobilité
 - Réaliser un auto-diagnostic d'écomobilité
- Création de séjours touristiques autour de l'écomobilité
 - Repérer les bonnes pratiques
 - Mobiliser les acteurs
 - Rédiger un cahier des charges
 - Mettre en place le comité de pilotage et le comité technique
 - Structurer l'offre de séjours avec toutes les parties prenantes
 - Assurer la commercialisation des produits
- Stratégie de commercialisation et de communication
 - Définir une stratégie de communication partagée avec les partenaires
 - Intégrer la mobilité touristique dans la communication

Institut du Tourisme - Fédération des Offices de Tourisme de Bretagne

1C - 1D avenue de Bellefontaine CS 71777
35517 CESSON-SEVIGNE Cedex
Email: contact@institut-tourisme.bzh
Tel: 02 20 06 01 02



Institut du Tourisme

Fédération des offices de tourisme de Bretagne

- Valoriser les courts-séjours sur ses différents supports de communication
- Intégrer les offres packagés qui répondent aux règles de la commercialisation sur des vitrines commerciales

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Caroline Heller

Diplômée en Communication, Caroline a travaillé pendant plus de 15 ans au Comité régional de tourisme de Bretagne. Après avoir travaillé plusieurs années au service de Promotion Commerciale où elle était en charge des marchés étrangers et des filières groupes, jeunes et tourisme d'affaires, elle s'est spécialisée dans le management de Développement Durable en suivant une formation à l'école Sup de Co La Rochelle. A son retour, il lui a été confié la mission de mettre en place la stratégie de tourisme durable du CRT avec notamment le pilotage du projet d'écomobilité « En Bretagne sans ma voiture ».

Pendant ces 15 années elle a pu acquérir de solides compétences en matière de gestion de projet, de stratégies de communication et de RSE, de marketing et d'animation de réseaux.

En 2018, Caroline décide de se mettre à son compte et crée l'espace de coworking Good Place à Rennes.

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation.
- Matériel pédagogique : Projection d'un Powerpoint, de Vidéos
- Jeux (de cartes, de société, interactif)
- Méthodes pédagogiques alternant la transmission, la démonstration, l'expérience
- Pédagogie active - Facilitation par l'intelligence collective

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Questionnaire de positionnement/évaluation diagnostic en amont de la validation de l'inscription
- Formulaire d'évaluation de la formation: questionnaire de satisfaction à chaud (J+ 2) puis évaluation de type sommative afin de suivre la progression des transferts de compétences in situ (J+30 à J+60)
- Feuille de présence
- Certificat de réalisation de l'action de formation
- Accès au groupe Facebook privé de la formation qui permet à l'apprenant d'échanger et de collaborer avec des anciens stagiaires
- L'équipe pédagogique répond aux emails chaque jour ouvré dans un délai moyen de 48h
- Notre équipe dédiée est disponible par courriel même à l'issue de formation pour toutes questions relatives au contenu de la formation