



Travailler en mode projet avec ses partenaires/pros et innover dans ses rencontres (intelligence collective)

Faciliter la coopération avec ses partenaires

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

Durée: 14.00 heures (2.00 jours)

Profils des stagiaires

- Personnels ou responsables du service commerciaux, marketing et des partenariat

Prérequis

- Aucun
- NIVEAU : DÉBUTANT – INTERMÉDIAIRE
- MATERIEL A PREVOIR PAR LES STAGIAIRES : - présentation du réseau (objectifs, référents, saisonnalité, rencontres organisées...) - budgets complets dédiés à la gestion du réseau - réussites et difficultés rencontrées à la mise en place et au suivi d'un réseau - outils de communication du réseau (plan de communication, affiches, plaquettes...) - tout autre document que le stagiaire souhaite partager

Objectifs pédagogiques

- Savoir identifier les différents acteurs du territoire et leurs besoins
- Identifier l'intention commune du réseau et la dynamiser pour créer du résultat
- Acquérir les outils, la méthodologie et les bonnes pratiques de la création et de l'animation d'un réseau afin de le rendre dynamique, crédible, viable et durable
- Appréhender les fondamentaux de l'Intelligence Collective afin de générer un champ relationnel participatif et de favoriser la mutualisation des forces et des compétences
- Développer sa culture « économie & entreprise » afin de se démarquer, de construire et d'innover
- Développer le « faire ensemble » et la construction commune de projets au service du territoire et de son attractivité
- Créer, activer et dynamiser des partenariats BtoB et BtoC durables avec les acteurs du territoire, favorisant l'engagement participatif et véhiculant l'image, les valeurs et la vision de l'office de Tourisme

Contenu de la formation

- JOUR 1: Identifier:
 - Appréhender la notion de réseau
 - Cartographier les acteurs socio-professionnels du territoire
 - Identifier le besoin auquel répond le réseau
 - (Re) Définir les objectifs du réseau



- Identifier les forces et les faiblesses du réseau, au niveau interne et externes
- Gérer:
 - Dresser l'état des lieux de son réseau réel et potentiel
 - Identifier les besoins individuels et communs des référents et des partenaires
 - Structurer la gestion du réseau pour optimiser les résultats attendus:
 - -Hiérarchiser la cible des référents sur une matrice de proximité, de capacité et d'intérêts à y participer
 - -Créer et proposer des produits et prestations répondant aux attentes communes et à l'objectif final du réseau
 - -Définir sa saisonnalité (durée, fréquence...)
 - Définir ses moyens, outils et ressources pour générer le résultat attendu
 - Étude de cas précis actuels et mises en situation réelles par des ateliers et exercices
- JOUR 2: Animer
 - Maîtriser les clés de réussite de l'animation d'un réseau dynamique, viable, crédible et durable
 - Apprendre à développer l'intelligence collective du réseau en identifiant les valeurs ajoutées générées et répondants aux objectifs
 - Intégrer les règles du « savoir-vivre » et du « faire ensemble » en réseau
 - Prospector et solliciter de nouvelles ressources référentes
 - Favoriser l'engagement et développer la créativité du réseau par la mise en place de partenariats gagnants gagnants
 - Bâtir un plan de promotion, de communication du réseau afin d'activer la fidélisation et la force de proposition de ses participants
- Innover :
 - Identifier les nouvelles tendances et attentes des socio-professionnels et se démarquer des offres réseaux du territoire
 - Développer sa culture « entreprise » et maîtriser les marchés économiques BtoB et BtoC du territoire
 - Devenir un réseau référent support en diversifiant son offre
 - Créer et organiser des événements et rencontres avec les partenaires
 - Capitaliser, fidéliser et réactiver le réseau afin de générer du résultat et le rendre durable
 - Étude de cas précis actuels et mise en situation réelles par des ateliers et exercices

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Emilie

Formée sur le terrain, je m'engage depuis plus de 15 ans au service de l'intérêt général de notre territoire. Véritable animateur local et premier tiers lieu de rencontres et de découvertes d'un territoire, l'Office de Tourisme porte de multiples activités. Fédérer les acteurs professionnels de proximité et développer le « faire ensemble » autour d'un projet commun sont désormais essentiels pour développer la dynamique, l'image et l'attractivité d'un territoire. Mes différentes expériences, qui passent notamment par la construction, le suivi et le développement d'un réseau d'acteurs économiques et institutionnels fort de plus de 500 entités, autour d'un projet de territoire de grande envergure générateur de retombées économiques, apporteront par une formation participative, les bases conceptuelles mais aussi la réalité du terrain, afin de professionnaliser les apprenants dans l'animation de leur territoire et de leur réseau, de façon collective, dynamique, viable, crédible et durable.

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.
- Programme de la formation proposé en trois temps : présentations et attentes, déroulé pédagogique avec activités expositives, démonstratives et applicatives, clôture par l'évaluation des connaissances atteintes
- Utilisation de supports (Diaporama, témoignages, revues de presse, biblio et citations)
- Travaux participatifs avec étude de cas précis et actuels avec mises en situation
- Formation en présentiel ou en distanciel
- Avant la formation : Questionnaire d'entrée à la formation, permettant d'évaluer les attentes des apprenants et les résultats attendus
- Pendant la formation : Exercices situant l'apprenant dans l'évaluation de ses compétences atteintes et permettant un ajustement personnalisé par une approche collective.

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

- Après la formation : Questionnaire transmis au représentant de la structure afin d'évaluer la mise en pratique de la formation et le résultat généré.

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

- Feuilles de présence.
- Mises en situation.
- 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)
- Certificat de réalisation de l'action de formation.