

FORMATIONS 2025

Cultiver les compétences des professionnels Tourisme - Loisirs - Culture

- › Formations collectives
- › Parcours individuels
- › Formations certifiantes
- › Solutions sur mesure
- › Évènements Thématiques



Sommaire

04

Qui sommes-nous ?

05

7 raisons de se former avec
Trajectoires Tourisme

06

Formations 2025

34

6 solutions pour cultiver
ses compétences

35

Formations certifiantes

36

Solutions sur mesure

37

Évènements Thématiques

38

Solutions de financement

39

Comment s'inscrire ?



Formation à distance

Une pédagogie interactive accessible à tous : classes virtuelles, e-learning, sessions mixtes (présentiel-distanciel).



Formation certifiante

Elles sont éligibles au CPF (Compte Personnel Formation) et débouchent sur une certification reconnue par l'État.



Formation individuelle

100% à distance en face à face avec le formateur pour se former à son rythme en fonction de ses besoins.



Nouvelle formation

Notre offre intègre 15% de nouvelles formations afin de répondre aux nouveaux besoins de chacun.

Les formations n'ayant pas de picto sont collectives et organisées soit en présentiel sur l'un de nos sites de formation, soit en sur-mesure à la demande (plus d'infos p.36).

Formations 2025

ACCUEIL & CONSEIL page 6

- Faire du conseil en séjour hors les murs
- Maîtriser l'accueil et le conseil à distance pour être plus proche de ses clients (📺)
- Appréhender les clients mécontents et les situations conflictuelles
- Conseil en séjour : l'accueil à valeur ajoutée
- Conseiller et adapter ses propositions aux publics randonneurs
- Accueil commercial : itinéraire d'un client satisfait (N)
- Maîtriser la cartographie pour orienter ses clients randonneurs (N)

APIDAE page 8

- Découvrir et prendre en main Apidae
- Améliorer la saisie de son offre Apidae
- Devenir administrateur local Apidae
- Alimenter son projet numérique avec Apidae

COMMUNICATION page 9

- Photos et vidéos 100% smartphone
- L'art de valoriser les hébergements touristiques par la photo
- Réaliser et monter des vidéos pour développer sa communication digitale (📺)
- Optimiser ses relations presse
- Relations presse : toucher efficacement les médias nationaux
- Rester créatif et créer du contenu dans la durée (📺)
- Storytelling : l'art et la manière de communiquer autrement
- L'art de la rédaction : captiver par l'émotion (N)
- Boostez votre communication touristique avec l'Intelligence Artificielle ! (N)

WEB & RÉSEAUX SOCIAUX page 12

- Marketing d'influence : mettre en avant sa destination grâce aux influenceurs (📺)
- Performer sa stratégie social media
- Investir le réseau social TikTok
- Communiquer via Instagram (📺)
- Incarner sa marque sur LinkedIn pour booster sa notoriété (📺) (N)
- Réaliser des campagnes publicitaires percutantes sur les réseaux sociaux (📺)
- Rédiger son cahier des charges pour ses projets web et collaborer avec les agences
- Améliorer la visibilité d'un site internet grâce au référencement naturel (SEO) (📺)
- Rédiger pour le web : séduire et se référencer (📺)
- Créer (enfin !) une newsletter efficace

CONCEPTION D'OFFRES & MÉDIATION page 15

- Construire, gérer et animer un évènement de A à Z
- La culture Design dans vos projets touristiques et votre organisation (📺) (📺)
- Créer et mener une visite décalée
- Poser son corps et sa voix en visite guidée
- Mieux répondre aux attentes des clientèles à vélo : de la famille aux mordus
- Transformer une visite touristique en expérience mémorable (N)
- Ouvrir les portes des entreprises/industries de son territoire au public

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL page 17

- Créer un argumentaire commercial percutant (☒)
- Rendre sa boutique plus performante
- Mobiliser les socio-pros au sein de son office de tourisme
- (Re)définir sa stratégie de distribution en ligne
- Mettre en place une stratégie tarifaire et commerciale pour son hébergement touristique
- Adapter sa stratégie commerciale aux évolutions des clientèles Groupe
- Développer la clientèle affaires sur son territoire
- Dynamiser son réseau de résidents secondaires
- L'art de prospecter pour développer son activité à l'ère de l'Intelligence Artificielle (IA) (N)

DÉVELOPPEMENT DURABLE page 19

- Repenser sa stratégie boutique autour du durable
- Sensibiliser et inciter les visiteurs à adopter des écogestes
- Engager sa destination dans une démarche de tourisme durable
- Développer une offre écotourisme sur son territoire
- Elaborer et appliquer une démarche RSE
- Evaluer et suivre la performance durable de sa destination (N)

EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE page 21

- Mieux organiser son temps pour gagner en efficacité et alléger sa charge mentale
- Animer des groupes de travail avec des outils d'intelligence collective
- Booster la confiance en soi dans son quotidien professionnel
- Les clés du leadership personnel (N)
- Découvrir l'Intelligence Artificielle (IA) pour faciliter son quotidien professionnel (☒) (N)
- Pitcher : l'art de convaincre en 3 minutes (N)
- Prise de parole en public : être à l'aise et pertinent

JURIDIQUE, COMPTABILITÉ & FISCALITÉ page 23

- L'essentiel de la comptabilité publique M4
- Piloter et développer le produit de la taxe de séjour (☒)
- Comprendre les responsabilités liées à l'organisation ou la promotion des activités de pleine nature
- Décrypter l'actualité juridique, fiscale et comptable des offices de tourisme
- Gérer et administrer un office de tourisme sous forme d'EPIC
- La fiscalité commerciale des offices de tourisme en EPIC
- Mettre en place et gérer les régies d'avances et de recettes
- Optimiser la gestion comptable, fiscale et réglementaire de sa boutique / billetterie (☒)
- Accompagner ses loueurs de meublés et chambres d'hôtes

RESSOURCES HUMAINES & MANAGEMENT page 25

- Manager une équipe : les fondamentaux
- Les fondamentaux de la gestion des Ressources Humaines de mon organisation
- Process Communication Model®
- Adapter son management hybride pour piloter et mobiliser son équipe en télétravail et sur site
- Développer la cohésion d'équipe autour d'un projet
- Se former à la mission d'élu.e du CSE (Santé, Sécurité et Conditions de Travail)
- Actualité sociale et jurisprudentielle (☒) (N)

QUALITÉ, CLASSEMENT & ACCESSIBILITÉ page 27

- Marque Tourisme & Handicap : formation des personnels d'accueil
- Musées et sites touristiques : savoir accueillir les publics en situation de handicap
- Créer et animer des visites et ateliers pour les personnes en situation de handicap
- Créer des audiodescriptions pour les publics déficients visuels
- Piloter le label "Famille Plus" au sein de sa station (formation proposée en partenariat avec l'ANMSM)
- Se préparer à l'agrément au classement des meublés de tourisme (☒)
- Devenir agent de classement des meublés de tourisme (☒)
- Se lancer dans la démarche de progrès de son office de tourisme
- Label Destination d'Excellence : se conformer au nouveau référentiel (N)

STRATÉGIE & MARKETING DE DESTINATION page 30

- Mobiliser les acteurs de sa destination autour d'un projet
- Intégrer les habitants dans la stratégie touristique de sa destination
- Les clés du marketing stratégique et opérationnel dans le tourisme (N)
- Mettre en place une démarche de marketing territorial et d'attractivité

LANGUES page 31 (☒)

- Anglais, Allemand, Espagnol, Italien, Néerlandais

OUTILS page 32 (☒)

- Google Analytics V4
- Canva
- Excel
- Photoshop
- Indesign

TRAJECTOIRES TOURISME

Un Collectif engagé à vos côtés

Depuis plus de 10 ans, Trajectoires Tourisme oeuvre pour apporter des solutions de professionnalisation à tous les acteurs du tourisme, des loisirs et de la culture en Auvergne-Rhône-Alpes. Nous sommes convaincus que la qualité d'un service ou produit touristique passe en grande partie par le capital humain.

NOUS NOUS ENGAGEONS À VOS CÔTÉS AU QUOTIDIEN POUR ÊTRE DES :



Facilitateurs

Pour vous aider à acquérir de nouvelles compétences



Fédérateurs

Pour créer des synergies entre les communautés d'apprenants



Experts

Pour vous proposer des formations répondant aux évolutions et aux besoins du secteur touristique



Novateurs

Pour déployer des nouvelles manières de se former

UN INTERLOCUTEUR TRAJECTOIRES TOURISME PROCHE DE VOUS



Auvergne
Rhône-Alpes
Tourisme

Nancy Jarrosson (Lyon)
Karel Chaucheprat
(Clermont-Ferrand)
04 81 13 28 32
contact@trajectoires-tourisme.com

LOIRE
TOURISME

formation@loiretourisme.com

cantal
DESTINATION

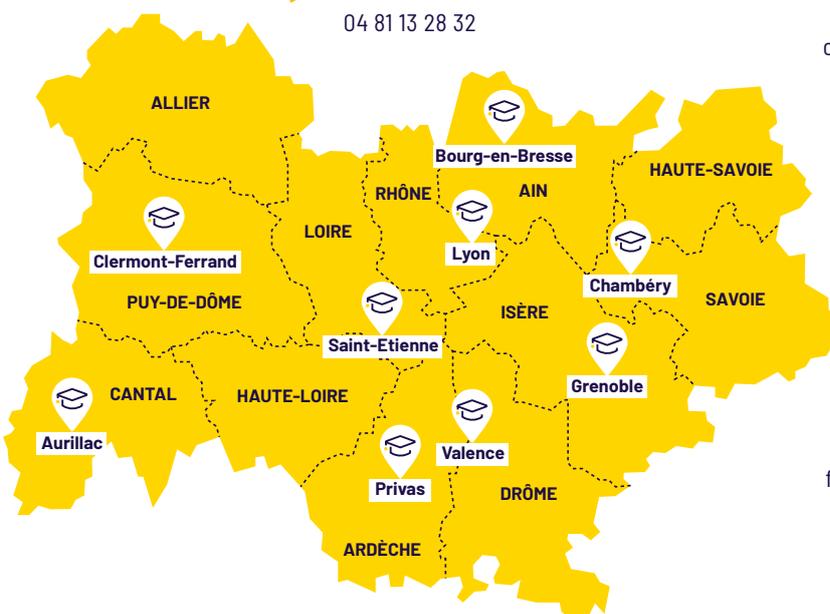
Elisabeth Albiol
06 43 24 48 68
formation@cantal-destination.com

Ardèche
TOURISME

Maryline Bompard
04 75 64 93 17
mbompard@ardeche-guide.com

Trajectoirestourisme
Auvergne-Rhône-Alpes

04 81 13 28 32



ain.
tourisme

Clémentine Berger
04 74 32 31 38
c.berger@aintourisme.com

Offices de
Tourisme **73**
:: SAVOIE MONT BLANC

Maria Quaglia
04 58 34 00 10
formation@ot73smb.fr



Mariek Verhoeven
04 76 63 05 86
formation@fdot-isere.com

DRÔME
C'EST MA NATURE
AGENCE D'ATTRACTIVITÉ

Mathilde Theunis
04 75 82 19 54
mtheunis@drome-attractivite.com

7 RAISONS DE SE FORMER avec Trajectoires Tourisme



Apprendre entre pairs

Apprendre entre pairs, c'est partager des expériences et pratiques entre professionnels du tourisme, enrichissant ainsi l'apprentissage. Et c'est l'essence même de notre offre de formations, conçue pour favoriser ces échanges.



La crème des formateurs

Nous collaborons avec plus de 80 formateurs actifs, experts dans leurs métiers. Ils se forment régulièrement aux dernières méthodes pédagogiques interactives et sont aussi sélectionnés pour leur connaissance de vos métiers.



Proche de vous

Trajectoires Tourisme regroupe des structures institutionnelles en Auvergne-Rhône-Alpes, offrant un réseau d'interlocuteurs capables de vous accompagner et de vous former près de chez vous... jusque dans vos structures.



À chacun son format

Que vous soyez sport collectif ou solo, en salle ou à distance, Trajectoires Tourisme propose 100 formations annuelles, en présentiel ou à distance, adaptées à vos besoins et avec des formats pédagogiques variés.



Faire... plutôt que dire

L'apprentissage évolue à vitesse grand V. Aujourd'hui, se former c'est développer des compétences techniques et comportementales (hard/soft skills), tout en favorisant l'efficacité et l'épanouissement, avec des méthodes actives et interactives pour encore plus de réussite !



Vous accompagner jusqu'au financement

Besoin d'aide pour vous inscrire ou financer votre formation ? Trajectoires Tourisme facilite la gestion de votre dossier avec un Collectif à votre écoute pour co-construire votre projet de formation.



Notre démarche qualité orientée vers vous

Référencés Qualiopi, nous garantissons une démarche de progrès exigeante. La satisfaction de nos clients est notre priorité, avec 97 % des participants satisfaits de leur formation en 2024.

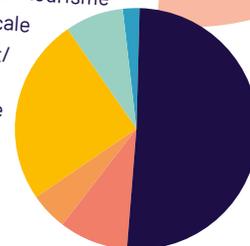
2024 EN CHIFFRES

1 292
professionnels
formés en 2024

97%
des stagiaires
satisfaits de
leur formation

TYPLOGIE DES STAGIAIRES

- 51 % office de tourisme
- 9 % institutionnel du tourisme
- 5 % collectivité locale
- 25 % hébergement/ restauration
- 8 % site touristique
- 2 % autres



Qualiopi
processus certifié

REPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualifie et est délivrée au titre de la catégorie d'actions suivante : **ACTIONS DE FORMATION**

Accueil & conseil



Formation à distance



Formation certifiante



Formation individuelle



Nouvelle formation

FAIRE DU CONSEIL EN SÉJOUR HORS LES MURS

Vers un accueil mobile gage de proximité

Objectifs

- › Identifier les différences entre accueil dans et hors les murs
- › Préparer son conseil en séjour hors les murs : logistique, documentation
- › Conseiller en toute aisance
- › Évaluer son dispositif d'accueil hors les murs

Public : Conseiller.e en séjour

Tarif : 350 € HT • **Durée :** 1 jour / 7h



MAÎTRISER L'ACCUEIL ET LE CONSEIL À DISTANCE POUR ÊTRE PLUS PROCHE DE SES CLIENTS

Intégrer les contacts à distance comme une étape incontournable de la relation client

Objectifs

- › Améliorer les « savoir être » en situation d'accueil, en vis-à-vis et à distance
- › Intégrer les arguments commerciaux dans sa connaissance de l'offre touristique
- › Adapter son discours et sa posture aux différents médias (vis à vis, téléphone, mail)
- › Identifier dans une attitude d'écoute proactive les spécificités du client pour lui
- › Conseiller la ou les formules commerciales les plus adaptées à sa situation

Public : Conseiller.e en séjour, chargé.e d'accueil

Tarif : 700 € HT • **Durée :** 4 jours / 14 h

APPRÉHENDER LES CLIENTS MÉCONTENTES ET LES SITUATIONS CONFLICTUELLES

Apaiser et gérer les tensions avec les clients

Objectifs

- › Reconnaître ce qui est en jeu dans le conflit
- › Identifier les obstacles à la communication et les outils qui facilitent une communication bienveillante et la relation plutôt que l'affrontement
- › Pratiquer la « médiation attitude » en contact avec les clients, avec les prestataires et partenaires, voire au sein de l'équipe
- › Repérer comment apaiser les tensions de l'accueil

Public : Tout public

Tarif : 700 € HT • **Durée :** 2 jours / 14 h

CONSEIL EN SÉJOUR : L'ACCUEIL À VALEUR AJOUTÉE

Offrir un accueil de qualité et personnalisé

Objectifs

- › Identifier l'importance de la mission « accueil » et du rôle fondamental des relations humaines
- › Faire un bilan de son accueil : points forts et points à améliorer en face à face, au téléphone et par mail
- › Accueillir avec valeur ajoutée en face à face, au téléphone et par e-mail en appliquant les techniques vues en formation

Public : Conseiller.e en séjour des offices de tourisme, personnel d'accueil de sites touristiques

Tarif : 700 € HT • **Durée :** 2 jours / 14 h

CONSEILLER ET ADAPTER SES PROPOSITIONS AUX PUBLICS RANDONNEURS

Apporter un conseil individualisé en toutes circonstances aux randonneurs

Objectifs

- › Connaître le contexte d'évolution de la pratique et caractériser les différentes typologies de pratiquants de randonnée pédestre que l'on peut rencontrer sur son territoire
- › Analyser la demande et les capacités du randonneur pour lui faire une proposition de sortie pertinente et attractive selon l'offre randonnée locale
- › Proposer des adaptations à une randonnée en fonction des points d'intérêt locaux et des aléas liés au milieu d'évolution

Public : Conseiller.e en séjour

Durée : 1 jour / 7h

➕ Formation uniquement en sur-mesure

N ACCUEIL COMMERCIAL : ITINÉRAIRE D'UN CLIENT SATISFAIT

Susciter l'acte d'achat et la satisfaction du visiteur dès l'accueil

Objectifs

- › Schématiser les parcours clients de ma structure
- › Identifier les opportunités commerciales au service de mes clients
- › Mettre en œuvre des actions commerciales dans le quotidien

Public : Personnel en charge de l'accueil

Tarif : 700 € HT • **Durée :** 2 jours / 14 h

N MAÎTRISER LA CARTOGRAPHIE POUR ORIENTER SES CLIENTS RANDONNEURS

Mettre vos clients sur le bon chemin !

Objectifs

- › Utiliser les informations exposées sur un support cartographique
- › Comprendre les principales fonctionnalités des applis de randonnée/outdoor
- › Assurer un conseil efficace au visiteur avec un support cartographique

Public : Conseiller.e en séjour et toute personne amenée à orienter les visiteurs sur une carte

Tarif : 350 € HT • **Durée :** 1 jour / 7h

➕ Formation uniquement en sur-mesure



Retrouvez sur notre site le programme détaillé et les dates des formations « Accueil & conseil »

📱 SCANNEZ- MOI

Apidae



Formation à distance



Formation certifiante



Formation individuelle



Nouvelle formation

DÉCOUVRIR ET PRENDRE EN MAIN APIDAE

Devenir autonome dans l'utilisation de la base de données Apidae

Objectifs

- › Comprendre le fonctionnement du réseau et le rôle de chacun des acteurs dans les usages d'Apidae
- › Identifier l'organisation des données dans Apidae, les types de fiche et leurs relations
- › Appliquer la mise à jour d'Apidae, conformément aux attentes du réseau
- › Retrouver des données disponibles pour renseigner le client

Public : *Nouvel utilisateur de l'outil Apidae*

Tarif : 700 € HT • **Durée :** 2 jours / 14 h

ALIMENTER SON PROJET NUMÉRIQUE AVEC APIDAE

Utiliser la base de données Apidae pour alimenter ses projets numériques

Objectifs

- › Comprendre le fonctionnement des étapes de l'alimentation d'un projet numérique
- › Paramétrer et administrer un projet numérique dans Apidae
- › Identifier et traiter les problèmes de remontées de fiches sur un projet numérique

Public : *Webmaster, chargé.e de communication*

Tarif : 350 € HT • **Durée :** 1 jour / 7 h

DEVENIR ADMINISTRATEUR LOCAL APIDAE

Prendre en main la fonction de référent Apidae de son office de tourisme

Objectifs

- › Administrer les comptes utilisateurs et les droits sur Apidae
- › Paramétrer les préférences membre
- › Anticiper la collecte et la saisie en fonction des délais imposés par la communication
- › Comprendre & assurer le rôle de veille qualité de la saisie

Public : *(futur) Administrateur.rice local Apidae*

Tarif : 350 € HT • **Durée :** 1 jour / 7 h

AMÉLIORER LA SAISIE DE SON OFFRE APIDAE

Qualifier ses données dans Apidae pour mieux communiquer

Objectifs

- › Identifier les canaux de diffusion des données Apidae et en comprendre les spécificités éditoriales
- › Mettre en valeur son territoire et son offre sans pour autant être racoleur
- › Utiliser la recherche avancée pour identifier des erreurs récurrentes

Public : *Personne en charge de la mise à jour des données Apidae*

Tarif : 350 € HT • **Durée :** 1 jour / 7 h



Retrouvez sur notre site le programme détaillé et les dates des formations « Apidae »

SCANNEZ- MOI

Communication



Formation à distance



Formation certifiante



Formation individuelle



Nouvelle formation

PHOTOS ET VIDÉOS 100% SMARTPHONE

Réaliser des photos et vidéos de qualité avec son téléphone

Objectifs

- › Décrire le marketing de l'image pour intégrer ses visuels dans une stratégie social media
- › Identifier les règles de base et les bonnes pratiques de la vidéo et de la photo
- › Scénariser une histoire
- › Utiliser les logiciels efficaces de création, montage et diffuser ses visuels et vidéos

Public : *Tout public*

Tarif : 1050 € HT • **Durée :** 3 jours / 21h

OPTIMISER SES RELATIONS PRESSE

Affiner et affûter ses outils de communication avec la presse

Objectifs

- › Connaître le fonctionnement et les pratiques des journalistes
- › Concevoir une stratégie d'influence (relations presse / influenceurs)
- › Utiliser les outils RP (offline et online) pour toucher de façon efficace les journalistes
- › Mesurer l'impact de ses actions RP

Public : *Chargé.e de communication ou relations presse*

Tarif : 700 € HT • **Durée :** 2 jours / 14 h

L'ART DE VALORISER LES HÉBERGEMENTS TOURISTIQUES PAR LA PHOTO

Acquérir les techniques de prises de vue pour mieux vendre les hébergements

Objectifs

- › Observer et analyser l'espace pour construire sa stratégie photos
- › Cadrer ses photos et éviter les erreurs de mise en lumière
- › Comprendre et appliquer les règles, les techniques et astuces pour optimiser ses images
- › Retoucher ses photos pour le web

Public : *Tout public*

Durée : 2 jours / 14 h

⊕ *Formation uniquement en sur-mesure*

RELATIONS PRESSE : TOUCHER EFFICACEMENT LES MÉDIAS NATIONAUX

Bâtir une stratégie de relations presse personnalisée pour communiquer à l'échelle nationale

Objectifs

- › Identifier ses médias (traditionnels comme nouveaux médias) nationaux cœur de cible et les angles susceptibles de les intéresser
- › Sélectionner les bons supports et les bonnes actions pour toucher ces médias
- › Collaborer en partenariat pour mutualiser les moyens et les actions
- › Adapter ses relations presse pour les rendre plus responsables

Public : *Chargé.e des relations presse avec une pratique confirmée*

Tarif : 350 € HT • **Durée :** 1 jour / 7h



RESTER CRÉATIF ET CRÉER DU CONTENU DANS LA DURÉE

Générer 1 an d'idées de contenus et gagner en productivité

Objectifs

- › Identifier les sujets les plus recherchés par vos voyageurs
- › Expérimenter la technique de création d'idées pour son calendrier éditorial
- › Organiser le recyclage de ses contenus avec efficacité
- › Implémenter la méthode du batching dans sa routine de production de contenus

Public : Chargé.e de communication, Content Manager, Community Manager, Chargé.e de marketing

Tarif : 700 € HT • **Durée :** 2 jours / 14 h

STORYTELLING : L'ART ET LA MANIÈRE DE COMMUNIQUER AUTREMENT

Embarquer son audience avec une communication différenciante

Objectifs

- › Comprendre les enjeux de la communication, les ressorts et le potentiel du storytelling
- › Découvrir des outils et méthodologies de conception et déploiement d'un storytelling
- › Expérimenter le travail de conception d'un storytelling efficace et la narration en prise de parole en public

Public : Chargé.e. de projet marketing, chargé.e. de communication, community manager

Tarif : 700 € HT • **Durée :** 2 jours / 14 h



RÉALISER ET MONTER DES VIDÉOS POUR DÉVELOPPER SA COMMUNICATION DIGITALE - FORMATION CERTIFIANTE

Turner, monter et diffuser des vidéos comme un pro !

Objectifs

- › Comprendre les enjeux clés et les moyens pour réaliser une vidéo
- › Maîtriser les différentes étapes de la création (du brief au montage, en passant par la captation d'images et sons, le budget, le planning)
- › Réaliser des prises d'images avec un appareil photo, un smartphone ou un drone
- › Réaliser un découpage technique et le montage vidéo avec un logiciel de montage
- › Exporter et diffuser sa vidéo

Public : Chargé.e de communication et du marketing

Tarif : 3 350 € HT • **Durée :** 7 jours / 49 h

N

L'ART DE LA RÉDACTION : CAPTIVER PAR L'ÉMOTION

3 jours pour maîtriser l'art de captiver par les mots

Objectifs

- › Maîtriser les techniques de rédaction faisant appel aux cinq sens
- › Définir un angle et définir une bonne accroche
- › Appliquer la description sensorielle aux destinations touristiques
- › Faire passer une émotion à travers ses textes

Public : Personne en charge de la rédaction de descriptifs touristiques print et web

Tarif : 1 050 € HT • **Durée :** 3 jours / 21h



N BOOSTEZ VOTRE COMMUNICATION TOURISTIQUE AVEC L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE !

Réinventer votre communication touristique grâce à l'IA : créez, innovez, performez !

Objectifs

- › Maîtriser les principaux outils et techniques d'IA générative pour produire rapidement des contenus textuels et visuels de qualité professionnelle adaptés à la communication touristique
- › Savoir exploiter l'IA pour optimiser sa stratégie de communication digitale (référencement, publicité, veille, analyse de données)
- › Connaître les cas d'usage avancés de l'IA en communication touristique (automatisation, vidéo multilingue, montage vidéo) et être capable de les mettre en œuvre
- › Intégrer l'IA générative de façon experte et éthique dans un projet de communication touristique en respectant le cadre juridique

Public : Chargé.e de communication, chargé.e de marketing

Tarif : 700 € HT • **Durée :** 2 jours / 14 h



SCANNEZ- MOI

Retrouvez sur notre site le programme détaillé et les dates des formations « Communication »

Web & réseaux sociaux



Formation à distance



Formation certifiante



Formation individuelle



Nouvelle formation



RÉDIGER POUR LE WEB : SÉDUIRE ET SE RÉFÉRENCER

Optimiser son SEO en rédigeant des contenus adaptés au format web

Objectifs

- › Rédiger et adapter ses contenus pour son site web, ses réseaux sociaux
- › Reconnaître le fonctionnement et les enjeux de la qualité rédactionnelle d'un contenu
- › Optimiser ses contenus pour les moteurs de recherche

Public : Webmaster, chargé.e de communication

Tarif : 700 € HT • **Durée :** 4 jours / 14 h

PERFORMER SA STRATÉGIE SOCIAL MEDIA

Storytelling, visuels, organisation : se former au meilleur de la communication sur les réseaux sociaux

Objectifs

- › Identifier les bonnes pratiques et formats en vogue pour chaque réseau social
- › Optimiser sa stratégie social media
- › Créer des contenus performants
- › Mesurer la performance de ses publications

Public : Chargé.e de communication, community manager

Tarif : 700 € HT • **Durée :** 2 jours / 14 h



MARKETING D'INFLUENCE : METTRE EN AVANT SA DESTINATION GRÂCE AUX INFLUENCEURS

Créer et déployer une stratégie d'influence efficace

Objectifs

- › Lister les différents types d'influenceurs
- › Identifier le bon partenariat et ses modalités
- › Structurer une campagne de marketing d'influence
- › Mesurer les résultats de la campagne d'influence

Public : Responsable marketing digital, chargé.e de communication et/ou community manager

Tarif : 350 € HT • **Durée :** 2 jours / 7 h

CRÉER (ENFIN !) UNE NEWSLETTER EFFICACE

Réussir sa newsletter pour engager ses audiences

Objectifs

- › Identifier les outils d'emailing pertinents par rapport à ses objectifs
- › Définir une stratégie d'emailing respectueuse des règles juridiques et alignée à ses objectifs
- › Créer une newsletter ou redynamiser sa newsletter en s'inspirant des techniques de copywriting
- › Analyser et optimiser la délivrabilité de sa newsletter

Public : Chargé.e de communication, webmaster

Tarif : 700 € HT • **Durée :** 2 jours / 14 h

INVESTIR LE RÉSEAU SOCIAL TIKTOK

Décrypter et maîtriser le media qui touche les jeunes

Objectifs

- › Expliquer l'écosystème TikTok, son appli, son outil publicitaire et l'animation de sa communauté
- › Créer des vidéos, du script au montage, avec des transitions et participer à des challenges
- › Définir une stratégie TikTok alignée avec ses objectifs
- › Identifier et travailler avec des créateurs de contenus

Public : Chargé.e de communication, community manager

Tarif : 350 € HT • **Durée :** 1 jour / 7h



RÉALISER DES CAMPAGNES PUBLICITAIRES PERCUTANTES SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

Lancer une campagne SMO de A à Z

Objectifs

- › Analyser et maîtriser les fonctionnalités de la plateforme Meta
- › Identifier les bonnes pratiques visuelles et rédactionnelle
- › Créer une campagne de publicité efficace assortie d'indicateurs pertinents

Public : Chargé.e de communication, webmaster, community manager

Tarif : 350 € HT • **Durée :** 2 jours / 7h

RÉDIGER SON CAHIER DES CHARGES POUR SES PROJETS WEB ET COLLABORER AVEC LES AGENCES

Réussir son projet web

Objectifs

- › Rédiger un cahier des charges de site internet ou autre projet web
- › Réaliser une consultation et choisir un prestataire web

Public : Chargé.e de communication, webmaster

Tarif : 350 € HT • **Durée :** 1 jour / 7h



COMMUNIQUER VIA INSTAGRAM

Faire décoller l'engagement de son compte Instagram !

Objectifs

- › Définir une stratégie de contenu marketing pour Instagram
- › Créer des publications optimisées et enrichies pour un usage Instagram professionnel
- › Utiliser la publicité pour promouvoir ses publications et développer ses ventes

Public : Responsable marketing digital, chargé.e de communication web, community manager

Tarif : 350 € HT • **Durée :** 2 jours / 7h



INCARNER SA MARQUE SUR LINKEDIN POUR BOOSTER SA NOTORIÉTÉ



Exploiter pleinement le potentiel de ce réseau social

Objectifs

- › Analyser les pratiques actuelles sur LinkedIn et en comprendre les enjeux
- › Concevoir sa stratégie LinkedIn pour en faire le média B2B
- › Mettre en œuvre des techniques avancées de publication et d'engagement propres à LinkedIn
- › Identifier des partenariats affinitaires pour étendre son réseau

Public : *Community manager, chargé.e de communication et marketing, Directeur.ice, RH ou toute personne en charge d'un profil ou d'une page LinkedIn*

Tarif : 350 € HT • **Durée :** 1 jour / 7h



AMÉLIORER LA VISIBILITÉ D'UN SITE INTERNET GRÂCE AU RÉFÉRENCEMENT NATUREL (SEO) FORMATION CERTIFIANTE

Maîtriser les pratiques et outils SEO pour optimiser la visibilité de son site web

Objectifs

- › Auditer le référencement naturel d'un site internet
- › Identifier et hiérarchiser des axes d'amélioration du référencement naturel d'un site internet
- › Améliorer la pertinence et la qualité des contenus d'un site web en utilisant des outils liés à l'intelligence artificielle (IA)
- › Piloter dans la durée une stratégie d'amélioration continue du référencement naturel

Public : *Webmaster, chargé.e de communication ou du marketing de leur structure.*

Tarif : 2 700 € HT • **Durée :** 5 jours / 35h



Retrouvez sur notre site le programme détaillé et les dates des formations « Web & réseaux sociaux »

SCANNEZ- MOI



Conception d'offres & médiation



Formation à distance



Formation certifiante



Formation individuelle



Nouvelle formation

CONSTRUIRE, GÉRER ET ANIMER UN ÉVÈNEMENT DE A À Z

Devenir un super organisateur d'évènements

Objectifs

- › Identifier les enjeux de l'événementiel
- › Construire et organiser un événement de A à Z en intégrant les aspects humains
- › Établir une stratégie de communication événementielle efficace

Public : Chargé.e d'animation et/ou d'événementiel

Tarif : 1 050 € HT • **Durée :** 3 jours / 21h

CRÉER ET MENER UNE VISITE DÉCALÉE

Proposer des visites guidées originales et attractives

Objectifs

- › Connaître les bases théoriques de la visite contée et théâtralisée
- › Utiliser la boîte à outils de la visite contée et théâtralisée

Public : Guide, médiateur.trice, toute personne en charge de la conception et l'animation de visites et animations

Tarif : 700 € HT • **Durée :** 2 jours / 14h



LA CULTURE DESIGN DANS VOS PROJETS TOURISTIQUES ET VOTRE ORGANISATION - FORMATION CERTIFIANTE

Penser client pour mieux le comprendre

Objectifs

- › Repérer les principes du Design Thinking et savoir l'expliquer, exposer la démarche du design Thinking, les étapes, les outils, la posture à adopter
- › Identifier les attentes des utilisateurs afin de placer leurs besoins au coeur du projet et définir la problématique à résoudre en amont du projet
- › Générer des idées (idéation) en s'appuyant sur l'intelligence collective et les outils de créativité pour concrétiser un storyboard à partir de la proposition définie
- › Présenter le prototype auprès d'un panel d'utilisateurs ciblé afin d'évaluer la pertinence de la solution et d'améliorer le résultat final

Public : Tout public

Tarif : 2 300 € HT • **Durée :** 10 jours / 30h

POSER SON CORPS ET SA VOIX EN VISITE GUIDÉE

Capter l'attention du public grâce aux outils des comédiens

Objectifs

- › Se préparer avant une visite guidée pour ne pas se fatiguer
- › Développer ses outils pour améliorer le rythme et l'intensité de la visite et capter l'attention du public
- › Développer son expressivité : outils, effets et techniques

Public : Guide, médiateur.trice

Tarif : 350 € HT • **Durée :** 1 jour / 7h



MIEUX RÉPONDRE AUX ATTENTES DES CLIENTÈLES À VÉLO : DE LA FAMILLE AUX MORDUS

Connaître la cible vélo et développer une offre adaptée

Objectifs

- › Créer et/ou disposer de produits et services adaptés
- › Identifier les profils et attentes des différentes clientèles
- › Designer des expériences clients pour enrichir son offre
- › Adapter sa communication selon ses cibles

Public : Chargé.e du développement et/ou de la commercialisation au sein de toute structure touristique

Tarif : 700 € HT • **Durée :** 2 jours / 14 h

OUVRIR LES PORTES DES ENTREPRISES/INDUSTRIES DE SON TERRITOIRE AU PUBLIC

Développer le tourisme de savoir-faire en accompagnant les entreprises de son territoire

Objectifs

- › Identifier les conditions d'ouverture des entreprises/industries au public
- › Formuler les arguments pour convaincre et rassurer ces structures

Public : Chargé.e de commercialisation

Tarif : 350 € HT • **Durée :** 1 jour / 7 h

N TRANSFORMER UNE VISITE TOURISTIQUE EN EXPÉRIENCE MÉMORABLE

Réinventer son offre pour captiver son public

Objectifs

- › Identifier les tendances actuelles des visites touristiques
- › Identifier les attentes du public pour construire une visite
- › Apprendre à concevoir une visite adaptée à son contexte et ses moyens
- › Choisir les moyens de communiquer son offre sur différents canaux

Public : Médiateur, chargé.e de la conception de visite touristique, chargé.e des publics

Tarif : 700 € HT • **Durée :** 2 jours / 14 h



Retrouvez sur notre site le programme détaillé et les dates des formations « Conception d'offres & médiation »

SCANNEZ- MOI

Développement commercial



Formation à distance



Formation certifiante



Formation individuelle



Nouvelle formation



CRÉER UN ARGUMENTAIRE COMMERCIAL PERCUTANT

Un outil incontournable du processus de vente

Objectifs

- › Comprendre la place de l'argumentaire dans le processus de vente
- › Identifier les différents types d'argumentaires en fonction des leviers activés
- › Bâtir un argumentaire commercial
- › Utiliser et mettre en œuvre l'argumentaire commercial au bon moment

Public : Chargé.e de commercialisation

Tarif : 700 € HT • **Durée :** 2 jours / 14 h

RENDRE SA BOUTIQUE PLUS PERFORMANTE

Booster le chiffre d'affaires de sa boutique

Objectifs

- › Définir le rôle et les objectifs de sa boutique
- › Identifier la bonne zone pour son espace boutique
- › Présenter ses produits et faire vivre sa boutique
- › Définir les indicateurs permettant de bien gérer sa boutique (stocks...)

Public : Directeur.rice, responsable du service commercial ou accueil

Tarif : 700 € HT • **Durée :** 2 jours / 14 h

MOBILISER LES SOCIO-PROS AU SEIN DE SON OFFICE DE TOURISME

Développer une gamme de produits attractifs pour les acteurs touristiques

Objectifs

- › Présenter une offre packagée et marketée pour les socio-pros
- › Choisir les actions à mener pour rendre son offre visible
- › Déterminer le volume et la fréquence de ses actions commerciales (prospection et fidélisation)

Public : Chargé.e de l'animation de son réseau de partenaires

Tarif : 700 € HT • **Durée :** 2 jours / 14 h

(RE)DÉFINIR SA STRATÉGIE DE DISTRIBUTION EN LIGNE

Commercialisation sur le web : quel rôle pour les destinations ?

Objectifs

- › Développer ses connaissances sur le contexte actuel de la distribution du tourisme et les problématiques de e-distribution propres à chaque filière du tourisme
- › Identifier l'ensemble des orientations stratégiques possibles pour les destinations (OGD) en matière de commercialisation
- › Mesurer les avantages et les inconvénients des différentes orientations possibles en matière de commercialisation web pour sa destination pour affiner ou redéfinir sa stratégie

Public : Directeur.trice, responsable commercialisation, responsable marketing d'OGD

Tarif : 1050 € HT • **Durée :** 3 jours / 21 h

METTRE EN PLACE UNE STRATÉGIE TARIFAIRE ET COMMERCIALE POUR SON HÉBERGEMENT TOURISTIQUE

Boostez votre taux de remplissage en élaborant une politique tarifaire et de distribution

Objectifs

- › Identifier les principaux indicateurs de gestion
- › Définir des tarifs compétitifs
- › Optimiser la politique tarifaire et la distribution
- › Élaborer un plan d'action stratégique

Public : Hébergeur : propriétaire de gîtes, chambres d'hôtes et meublés de tourisme en priorité, gérant de campings, hôtelier

Tarif : 700 € HT • **Durée :** 2 jours / 14 h

ADAPTER SA STRATÉGIE COMMERCIALE AUX ÉVOLUTIONS DES CLIENTÈLES GROUPE

Reconquérir la clientèle groupe par une offre et une commercialisation attractives

Objectifs

- › Comprendre les évolutions et les attentes de la clientèle groupe dans le secteur touristique
- › Identifier les nouvelles opportunités de développement commercial
- › Appliquer des stratégies commerciales adaptatives aux besoins changeants de la clientèle groupe
- › Élaborer un plan d'action concret pour optimiser la performance commerciale du groupe touristique

Public : Chargé.e de commercialisation groupes

Tarif : 700 € HT • **Durée :** 2 jours / 14 h



Retrouvez sur notre site le programme détaillé et les dates des formations « Développement commercial »

SCANNEZ- MOI

DÉVELOPPER LA CLIENTÈLE AFFAIRES SUR SON TERRITOIRE

Devenir une destination MICE

Objectifs

- › Établir un diagnostic de votre activité et évaluer son potentiel sur ce marché face aux attentes des clients
- › Identifier ses cibles, les canaux et outils de commercialisation et communication induits
- › Identifier les bonnes pratiques pour construire une offre séduisante, la commercialiser et la réaliser

Public : Chargé.e de développement clientèle affaires

Tarif : 700 € HT • **Durée :** 2 jours / 14 h

DYNAMISER SON RÉSEAU DE RÉSIDENTS SECONDAIRES

Parce qu'il ne faut pas prendre pour des touristes !

Objectifs

- › Définir ses objectifs vis-à-vis des résidents secondaires
- › Identifier les différents profils de résidents secondaires et leurs attentes
- › Élaborer une stratégie complète de création et d'animation de réseaux de résidents secondaires
- › Développer et mettre en œuvre un plan d'actions adapté aux profils et aux besoins des résidents secondaires

Public : Chargé.e de mission tourisme, marketing ou promotion, animateur de réseau

Tarif : 700 € HT • **Durée :** 2 jours / 14 h

N

L'ART DE PROSPECTER POUR DÉVELOPPER SON ACTIVITÉ À L'ÈRE DE L'IA

Une approche dynamique au service d'une activité compétitive et pérenne

Objectifs

- › Construire un plan de prospection au service du développement souhaité
- › Identifier les systèmes de prospection adaptés à ses cibles
- › Augmenter ses taux de transformation commerciaux

Public : Chargé.e de commercialisation, d'affaires ou de clientèle

Tarif : 700 € HT • **Durée :** 2 jours / 14 h

Développement durable



Formation à distance



Formation certifiante



Formation individuelle



Nouvelle formation

REPENSER SA STRATÉGIE BOUTIQUE AUTOUR DU DURABLE

Trouver des solutions et actions plus durables pour sa boutique

Objectifs

- › Identifier les différentes dimensions du durable et les champs d'application dans la boutique
- › Différencier les critères durable d'un produit
- › Structurer des partenariats pour valoriser les savoir-faire locaux
- › Concevoir son plan d'action

Public : Responsable du service commercial ou accueil d'une structure touristique, responsable de la boutique

Tarif : 350 € HT • **Durée :** 1 jour / 7h

ENGAGER SA DESTINATION DANS UNE DÉMARCHE DE TOURISME DURABLE

Avoir les clés pour accompagner le projet de tourisme responsable de son territoire

Objectifs

- › Expliquer les grands enjeux du développement durable appliqués au tourisme
- › Etablir un diagnostic de durabilité de sa destination
- › Créer un plan d'action vers une transition de sa destination
- › Détecter les indicateurs de performance durables pour sa destination

Public : Chargé.e de développement

Tarif : 700 € HT • **Durée :** 2 jours / 14h

SENSIBILISER ET INCITER LES VISITEURS À ADOPTER DES ÉCOGESTES

Utiliser les sciences comportementales et le nudge pour changer les habitudes des touristes

Objectifs

- › Identifier les biais et leviers décisionnels préalables à la création de nudge
- › Créer des nudges (en intelligence collective)
- › Juger l'efficacité d'un nudge

Public : Chargé.e d'accueil ou de communication

Tarif : 700 € HT • **Durée :** 2 jours / 14h

DÉVELOPPER UNE OFFRE ÉCOTOURISME SUR SON TERRITOIRE

Concevoir et déployer une offre touristique durable en impliquant les partenaires de son territoire

Objectifs

- › Identifier les enjeux socio-écologiques du secteur du tourisme, les obligations associées et les attentes des différentes parties prenantes
- › Distinguer la notion d'écotourisme et les différences avec le tourisme durable, le tourisme vert et le slow tourisme
- › Évaluer le potentiel de sa destination pour le développement d'une offre écotouristique
- › Connaître la méthode pour concevoir et commercialiser une offre écotouristique

Public : Chargé.e de missions tourisme ayant déjà un projet d'offre écotourisme

Tarif : 700 € HT • **Durée :** 2 jours / 14h

ELABORER ET APPLIQUER UNE DÉMARCHE RSE

Prendre en compte les enjeux environnementaux, sociaux et économiques dans ses activités

Objectifs

- › Reconnaître les enjeux de la responsabilité sociétale des organisations
- › Construire la feuille de route de son établissement
- › Intégrer la démarche à ses objectifs stratégiques et au projet stratégique
- › Définir son plan d'actions de transition écologique

Public : *Référent.e RSE, référent.e qualité et/ou RH*

Tarif : 700 € HT • **Durée :** 2 jours / 14 h

N EVALUER ET SUIVRE LA PERFORMANCE DURABLE DE SA DESTINATION

Concevoir un tableau de bord d'indicateurs de tourisme durable adapté aux enjeux et à la stratégie de son territoire

Objectifs

- › Définir les attentes et les thématiques clés à observer en matière de tourisme durable et responsable, au regard de la stratégie de son territoire
- › Identifier les sources et méthodologies à exploiter sur les 3 piliers du tourisme durable (dimension environnementale, sociale et économique)
- › Concevoir son tableau de bord territorial d'indicateurs du tourisme durable et responsable & phaser sa mise en œuvre dans le temps
- › Expérimenter sa mise en œuvre pour des premiers indicateurs, partager son expérience & se comparer

Public : *Chargé.e de l'observation du tourisme*

Tarif : 700 € HT • **Durée :** 4 jours / 14 h



Retrouvez sur notre site
le programme détaillé et
les dates des formations
« Développement durable »

SCANNEZ- MOI



Efficacité professionnelle



Formation à distance



Formation certifiante



Formation individuelle



Nouvelle formation

MIEUX ORGANISER SON TEMPS POUR GAGNER EN EFFICACITÉ ET ALLÉGER SA CHARGE MENTALE

Outils et astuces pour soulager son cerveau et garder le cap

Objectifs

- › Identifier son rapport au temps et l'impact sur son rythme de travail et sa charge mentale
- › Identifier ses priorités et planifier ses activités en tenant compte des lois du temps
- › Choisir les outils adéquats pour organiser ses activités
- › Communiquer de manière adaptée pour garder la maîtrise de son temps

Public : Tout public

Tarif : 700 € HT • **Durée :** 2 jours / 14 h

ANIMER DES GROUPES DE TRAVAIL AVEC DES OUTILS D'INTELLIGENCE COLLECTIVE

Développer la coopération dans l'animation de groupes de travail ou de collectifs

Objectifs

- › Définir une stratégie d'animation tenant compte du contexte et des livrables visés
- › Concevoir une séquence d'animation en présentiel ou à distance avec les techniques adaptées pour un objectif spécifique
- › Utiliser des techniques ou des processus pour animer une séquence en intelligence collective ou en créativité

Public : Tout public

Tarif : 1050 € HT • **Durée :** 4 jours / 20 h

BOOSTER LA CONFIANCE EN SOI DANS SON QUOTIDIEN PROFESSIONNEL

Gagner en assurance et en confiance au travail

Objectifs

- › Prendre confiance en soi et assurer avec sérénité sa fonction au sein de l'entreprise
- › Développer son assurance, son charisme
- › Prendre conscience de ses atouts pour développer son estime de soi

Public : Tout public

Tarif : 700 € HT • **Durée :** 2 jours / 14 h



LES CLÉS DU LEADERSHIP PERSONNEL

Trouver son mode de management pour s'affirmer, évoluer sereinement et de manière performante

Objectifs

- › Identifier son propre style de leadership
- › Renforcer l'affirmation de soi pour concrétiser ses objectifs
- › Comprendre son intelligence émotionnelle pour agir sereinement
- › Apprendre à communiquer avec assertivité

Public : Directrice.eur de structure, responsable d'équipe, chef.fe de projet

Tarif : 700 € HT • **Durée :** 2 jours / 14 h

PRISE DE PAROLE EN PUBLIC : ÊTRE À L'AISE ET PERTINENT

Un défi professionnel et personnel

Objectifs

- › Adapter sa prise de parole en fonction des situations
- › Construire son message et son argumentaire pour convaincre
- › Découvrir les fondamentaux de l'oralité : posture et communication non verbale
- › Gérer son stress

Public : Tout public

Tarif : 700 € HT • **Durée :** 2 jours / 14 h

N PITCHER : L'ART DE CONVAINCRE EN 3 MINUTES

Être persuasif et capter l'attention de son auditoire

Objectifs

- › Définir le fil rouge de son pitch
- › Organiser ses idées à l'oral
- › Adapter son discours à différents destinataires et contextes
- › Capter et garder l'attention de son public

Public : Tout public

Durée : 1 jour / 7h

➕ Formation uniquement en sur-mesure



N DÉCOUVRIR L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE (IA) POUR FACILITER SON QUOTIDIEN PROFESSIONNEL

Initiez-vous à l'emploi de l'IA pour gagner en efficacité

Objectifs

- › Comprendre et appréhender les enjeux face à l'avènement de l'IA dans un quotidien professionnel
- › Faire usage de ChatGPT et d'autres IA Génératives pour disposer d'une aide dans son quotidien professionnel

Public : Tout public

Tarif : 350 € HT • **Durée :** 1 jour / 7h



Retrouvez sur notre site le programme détaillé et les dates des formations « Efficacité professionnelle »

📱 SCANNEZ- MOI



Juridique, comptabilité & fiscalité



Formation à distance



Formation certifiante



Formation individuelle



Nouvelle formation

L'ESSENTIEL DE LA COMPTABILITÉ PUBLIQUE M4

Gérer le budget et la comptabilité d'une structure EPIC

Objectifs

- › Préparer un budget prévisionnel
- › Comprendre l'exécution des dépenses
- › Identifier les spécificités des recettes d'un office de tourisme
- › Appréhender le compte financier

Public : Comptable, aide comptable, responsable d'un office de tourisme

Tarif : 700 € HT • **Durée :** 2 jours / 14 h

COMPRENDRE LES RESPONSABILITÉS LIÉES À L'ORGANISATION OU LA PROMOTION DES ACTIVITÉS DE PLEINE NATURE

Se prémunir contre les risques juridiques liés aux activités de pleine nature

Objectifs

- › Connaître les responsabilités de l'OT dans la diffusion d'informations sur les activités de pleine nature (y compris montagne)
- › Renseigner le public sur la pratique des activités de pleine nature (y compris montagne)
- › Intégrer cette notion de responsabilité(s) dans ses outils (éditions, outils digitaux)
- › Identifier les activités particulièrement à risque qui relèvent de l'environnement spécifique

Public : Tout public

Tarif : 350 € HT • **Durée :** 1 jour / 7 h

LA FISCALITÉ COMMERCIALE DES OFFICES DE TOURISME EN EPIC

Gérer les activités qui rentrent dans le champ d'application de la TVA

Objectifs

- › Appréhender les activités dans le champ d'application de la TVA
- › Connaître les modalités d'imposition en la matière
- › Effectuer une déclaration de TVA
- › Appréhender les activités pouvant donner lieu à impôt sur les sociétés

Public : Comptable, aide-comptable, responsable d'un office de tourisme

Tarif : 350 € HT • **Durée :** 1 jour / 7 h

DÉCRYPTER L'ACTUALITÉ JURIDIQUE, FISCALE ET COMPTABLE DES OFFICES DE TOURISME

Faire le point sur l'actualité dans ces domaines

Objectifs

- › Définir le cadre réglementaire général de la compétence tourisme et ses dernières évolutions
- › Connaître le cadre fiscal de l'office de tourisme
- › Appliquer les évolutions comptables récentes impactants les offices de tourisme
- › Identifier les nouvelles actualités juridiques applicables aux offices de tourisme (marchés publics, taxe de séjour...)

Public : Directeur.ice, DRH, DAF, assistant.e administratif/comptable

Tarif : 350 € HT • **Durée :** 1 jour / 7 h



PILOTER ET DÉVELOPPER LE PRODUIT DE LA TAXE DE SÉJOUR

Améliorer le recouvrement de la taxe de séjour sur son territoire

Objectifs

- › Connaître le cadre juridique de la taxe de séjour (plateformes, taxation d'office...) pour conseiller les élus
- › Evaluer le potentiel et le rendement de la taxe de séjour de son territoire
- › Définir des plans d'actions concrets et opérationnels visant à optimiser les recettes de taxe
- › Identifier le fonctionnement de la taxe départementale additionnelle (le cas échéant)

Public : Directeur.ice, DGS, DAF, comptable, régisseur.se et personnel en charge de la perception de la taxe de séjour

Tarif : 700 € HT • **Durée :** 4 jours / 14 h

GÉRER ET ADMINISTRER UN OFFICE DE TOURISME SOUS FORME D'EPIC

Tout comprendre sur le fonctionnement d'un EPIC

Objectifs

- › Employer le bon schéma pour prendre une décision
- › Connaître les aspects essentiels du cadre budgétaire
- › Repérer le cadre du dialogue avec les autres acteurs de l'EPIC et de la collectivité
- › Identifier les risques juridiques dans sa gestion

Public : Directeur.ice, DAF/ RAF d'un office de tourisme structuré sous la forme d'un EPIC

Tarif : 700 € HT • **Durée :** 2 jours / 14 h



Retrouvez sur notre site le programme détaillé et les dates des formations « Juridique, comptabilité & fiscalité »

SCANNEZ- MOI

METTRE EN PLACE ET GÉRER LES RÉGIES D'AVANCES ET DE RECETTES

Maîtriser le cadre juridique spécifique aux dépenses et recettes des offices de tourisme en comptabilité publique

Objectifs

- › Comprendre l'intérêt des régies de recettes et d'avances
- › Instaurer ou modifier les actes juridiques en lien avec les régies et leurs intervenants
- › Appréhender le fonctionnement des régies de recettes et d'avances
- › Limiter les risques en matière de régies

Public : Régisseur, comptable, et gestionnaire administratif et financier d'un office de tourisme

Tarif : 700 € HT • **Durée :** 2 jours / 14 h

ACCOMPAGNER SES LOUEURS DE MEUBLÉS ET CHAMBRES D'HÔTES

Maîtriser la réglementation juridique, fiscale et sociale des hébergeurs touristiques

Objectifs

- › Connaître le régime légal/réglementaire applicable
- › Connaître les spécificités d'un contrat de location touristique
- › Identifier et communiquer sur les obligations des loueurs et des clients
- › Gérer un contentieux

Public : Chargé.e d'accompagnement ou classement des meublés de tourisme

Tarif : 700 € HT • **Durée :** 2 jours / 14 h



OPTIMISER LA GESTION COMPTABLE, FISCALE ET RÉGLEMENTAIRE DE SA BOUTIQUE / BILLETTERIE

Faciliter la gestion en interne

Objectifs

- › Optimiser le fonctionnement d'une activité commerciale et billetterie dans le respect de la réglementation en vigueur
- › Utiliser les outils de gestion comptable
- › Construire un reporting efficient

Public : Personnel en charge de la boutique

Tarif : 350 € HT • **Durée :** 2 jours / 7 h

Ressources humaines & management



Formation à distance



Formation certifiante



Formation individuelle



Nouvelle formation

MANAGER UNE ÉQUIPE : LES FONDAMENTAUX

Adopter des outils et développer
des compétences managériales

Objectifs

- › Comprendre les différentes dimensions de la mission de manager
- › Identifier les différentes situations (conflits, désengagement, démotivation...) et appliquer les bons process
- › Identifier les techniques d'adhésion individuelle et collective
- › Développer son agilité managériale en fonction des circonstances (télétravail, distance, contexte sanitaire...)

Public : Responsable ou futur.e responsable d'équipe

Tarif : 1050 € HT • **Durée :** 3 jours / 21h

LES FONDAMENTAUX DE LA GESTION DES RESSOURCES HUMAINES DE MON ORGANISATION

S'outiller pour sécuriser ses pratiques RH

Objectifs

- › Connaître les bases du droit du travail et les dispositions conventionnelles pour sécuriser ses pratiques
- › Acquérir une méthodologie pour gérer les ressources de son organisation
- › Identifier les outils au service de la fonction RH pour favoriser le dialogue social et la qualité de vie au travail

Public : Directeur.trice, responsable administratif en charge des ressources humaines

Tarif : 1050 € HT • **Durée :** 3 jours / 21h

PROCESS COMMUNICATION MODEL®

Le modèle de management utilisé
par la NASA

Objectifs

- › Interagir avec le Canal de Communication approprié à partir de la perception de son interlocuteur
- › Repérer ses sources de motivation et les développer ; satisfaire ses besoins psychologiques
- › Identifier les signaux précurseurs de tension ou de conflits naissants
- › Gérer les comportements de « mécommunication », sous stress

Public : Tout professionnel de la branche tourisme (offices du tourisme, ADT, CRT, salariés des Gîtes de France)

Tarif : Action Collective Régionale AURA financée par la branche tourisme

Durée : 4 jours / 28h

ADAPTER SON MANAGEMENT HYBRIDE POUR PILOTER ET MOBILISER SON ÉQUIPE EN TÉLÉTRAVAIL ET SUR SITE

Comment le travail hybride transforme-t-il le management

Objectifs

- › Identifier les spécificités du travail en mode hybride
- › Analyser sa posture de manager pour adapter sa pratique en contexte hybride
- › Définir une organisation de travail hybride pour optimiser la performance individuelle et collective
- › Mobiliser ses compétences cognitives et comportementales et s'appuyer sur des rituels pour maintenir la cohésion des équipes sur site comme à distance
- › Accompagner ses collaborateurs pour développer l'autonomie et renforcer la confiance collective
- › L'intelligence collective au service de la performance managériale avec le Codéveloppement

Public : Managers de structures de la branche tourisme (offices du tourisme, ADT, CRT, salariés des Gîtes de France)

Tarif : Action Collective Régionale AURA financée par la branche tourisme

Durée : 4 jours / 20 h

DÉVELOPPER LA COHÉSION D'ÉQUIPE AUTOUR D'UN PROJET

« Seul on va plus vite, ensemble on va plus loin »

Objectifs

- › Identifier la vision commune du projet de stratégie de l'office de tourisme
- › Prendre conscience de ses comportements et réactions en situation de travail en équipe
- › Développer la connaissance de soi et l'intelligence émotionnelle
- › Communiquer positivement au quotidien, optimiser et modéliser les bonnes pratiques

Public : Personnel d'office de tourisme

Durée : 2 jours / 14 h

➕ Formation uniquement en sur-mesure

SE FORMER À LA MISSION D'ÉLU.E DU CSE (SANTÉ, SÉCURITÉ ET CONDITIONS DE TRAVAIL)

Formation réglementaire en matière de santé, sécurité et conditions de travail, obligatoire pour les nouveaux élus du CSE

Objectifs

- › Cerner son rôle en matière de santé, de sécurité et de conditions de travail (SSCT)
- › Prévenir, déceler et mesurer les risques professionnels
- › Analyser les conditions de travail
- › Mettre en oeuvre les méthodes et procédés pour prévenir les risques professionnels et améliorer les conditions de travail

Public : Elu.e CSE

Tarif : 2 450 € HT • **Durée :** 5 jours / 35 h



ACTUALITÉ SOCIALE ET JURISPRUDENTIELLE



Maîtriser les nouvelles obligations et anticiper les tendances en OGD

Objectifs

- › Approfondir un thème clé de la gestion RH ayant un impact opérationnel quotidien
- › Maîtriser les nouvelles obligations légales et réglementaires
- › Adapter les pratiques RH en conformité avec les réformes récentes
- › Anticiper les futures tendances de la législation sociale

Public : Directeur.ice, responsable et assistant.e ressources humaines, et toute personne ayant des missions en rapport avec la gestion des ressources humaines en OGD

Tarif : 520 € HT • **Durée :** 3 jours / 10 h



Retrouvez sur notre site le programme détaillé et les dates des formations « Ressources humaines & management »

📄 SCANNEZ- MOI

Qualité, classement & accessibilité



Formation à distance



Formation certifiante



Formation individuelle



Nouvelle formation

MARQUE TOURISME & HANDICAP : FORMATION DES PERSONNELS D'ACCUEIL

Adapter son accueil en fonction
des publics et de leurs déficiences

Objectifs

- › Identifier les différentes personnes en situation de handicap et leurs besoins
- › Connaître le contexte: réglementaire et comprendre les enjeux de l'accessibilité et du label Tourisme & Handicap
- › Organiser son espace d'accueil et accueillir sereinement cette clientèle avec des outils de médiation adaptés
- › Repérer l'offre touristique accessible, avec accompagnement et/ou en autonomie sur son territoire et la valoriser

Public : *Tout public, en priorité personnel des offices de tourisme labellisés Tourisme & Handicap*

Tarif : 700 € HT • **Durée :** 2 jours / 14 h

MUSÉES ET SITES TOURISTIQUES : SAVOIR ACCUEILLIR LES PUBLICS EN SITUATION DE HANDICAP

Se préparer à accueillir les personnes
en situation de handicap

Objectifs

- › Enregistrer les obligations légales relatives à l'accueil des publics en situation de handicap
- › Repérer les différents handicaps (moteur, mental, psychique, cognitif, visuel et auditif)
- › Identifier les outils de médiation et les activités adaptés à ces publics pour pouvoir leur proposer en tant qu'agent d'accueil ou en mettre en place si besoin
- › Améliorer son accueil humain pour savoir comment se comporter et identifier quelques mots en LSF

Public : *Personnel d'accueil des musées et sites touristiques*

Durée : 1 jour / 7h

➕ *Formation uniquement en sur-mesure*

CRÉER DES AUDIODESCRIPTIONS POUR LES PUBLICS DÉFICIENTS VISUELS

Concevoir et rédiger des descriptions
détaillées adaptées dans un site
touristique

Objectifs

- › Identifier les publics déficients visuels et leurs attentes
- › Connaître les grands principes de l'audiodescription et la manière de les diffuser
- › Rédiger une audiodescription et tester son texte avec des publics cibles
- › Communication auprès de ces publics en situation de handicap

Public : *Tout public*

Tarif : 700 € HT • **Durée :** 2 jours / 14 h

CRÉER ET ANIMER DES VISITES ET ATELIERS POUR LES PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Imaginer des médiations adaptées pour
favoriser l'inclusion de tous les publics

Objectifs

- › Connaître les obligations légales relatives à l'accueil des publics en situation de handicap
- › Identifier les différents handicaps
- › Adapter son comportement et son discours à cette typologie de clientèle
- › Identifier les outils de médiation et les activités adaptés à ces publics pour proposer des animations accessibles à tous

Public : *Personnel en charge de l'animation et/ou du label Tourisme & Handicap*

Tarif : 700 € HT • **Durée :** 2 jours / 14 h



SE PRÉPARER À L'AGRÉMENT AU CLASSEMENT DES MEUBLÉS DE TOURISME

Formaliser le service de classement de meublés de son office de tourisme pour répondre aux exigences de l'agrément

Objectifs

- › Connaître l'environnement législatif du classement des meublés de tourisme
- › Comprendre le contenu du cahier des charges de l'arrêté du 6 décembre 2010 pour se préparer à l'audit d'agrément au classement des meublés de tourisme
- › Connaître la réglementation et les avantages du classement des meublés de tourisme
- › Identifier le parcours d'agrément

Public : Personnel en charge de la demande d'agrément au classement de meublés de tourisme

Tarif : 350 € HT • **Durée :** 1 jour / 7h



DEVENIR AGENT DE CLASSEMENT DES MEUBLÉS DE TOURISME

Maîtriser la méthode d'évaluation des meublés de tourisme dans le cadre de leur classement

Objectifs

- › Décrypter le contexte juridique du classement des meublés de tourisme
- › Connaître le référentiel des 133 critères de la grille de classement
- › Identifier les démarches administratives de la location d'un meublé de tourisme et les principaux avantages fiscaux issus du classement

Public : Toute personne amenée à être référent pour le classement en meublé de tourisme (titulaire et suppléant)

Tarif : 350 € HT • **Durée :** 1 jour / 7h

Format : Disponible en présentiel et à distance

SE LANÇER DANS LA DÉMARCHE DE PROGRÈS DE SON OFFICE DE TOURISME

Découvrir le référentiel Destination d'Excellence

Objectifs

- › Comprendre le fonctionnement du label Destination d'Excellence et ses procédures d'audit
- › Connaître le référentiel Destination d'Excellence, les outils : intégrer les principes de démarches de progrès
- › Structurer une méthodologie d'animation interne et externe de la démarche de progrès
- › Planifier les actions relatives à la démarche de progrès

Public : Référent.e qualité

Tarif : 1050 € HT • **Durée :** 4 jours / 21h



LABEL DESTINATION D'EXCELLENCE : SE CONFORMER AU NOUVEAU RÉFÉRENTIEL

Pour ne rien manquer des évolutions du dispositif

Objectifs

- › S'approprier les nouvelles exigences du volet « Ecoresponsable » du label Destination d'Excellence et les évolutions sur le dispositif d'attribution
- › Disposer d'éléments permettant de constituer une base de ressources pertinentes (veille, guides et supports, réglementations)
- › Initier un plan d'actions

Public : Référent.e qualité

Tarif : 700 € HT • **Durée :** 2 jours / 14h

PILOTER LE LABEL "FAMILLE PLUS" AU SEIN DE SA STATION (FORMATION PROPOSÉE EN PARTENARIAT AVEC L'ANMSM)

Animer un label national pour développer la clientèle familiale

Objectifs

- › Connaître et comprendre les clientèles famille
- › Animer le label au sein de la station : démarcher, méthodes et outils, communication
- › Accompagner les partenaires du label et ses prestataires
- › Mettre en place et évaluer son plan d'actions

Public : Cette formation est spécifiquement réservée au personnel des stations de montagne et adhérents à l'ANMSM : Animateurs et référents du label en station de Montagne labellisé ou en cours de labellisation

Tarif : 1050 € HT • **Durée :** 3 jours / 21h



Retrouvez sur notre site le programme détaillé et les dates des formations « Qualité, classement & accessibilité »

SCANNEZ- MOI



Stratégie & marketing de destination



Formation à distance



Formation certifiante



Formation individuelle



Nouvelle formation

MOBILISER LES ACTEURS DE SA DESTINATION AUTOUR D'UN PROJET

Travailler main dans la main avec des acteurs de tout horizon pour mener à bien un projet

Objectifs

- › Connaître et comprendre les clés des relations non hiérarchiques et de la coopération
- › Mobiliser et impliquer les acteurs de sa destination sur un projet
- › Développer et fidéliser un réseau d'acteurs sur un projet commun

Public : *Personne en charge d'un projet collectif (hors équipe/ hors management)*

Durée : 4 jours / 21h

✚ *Formation uniquement en sur-mesure*

INTÉGRER LES HABITANTS DANS LA STRATÉGIE TOURISTIQUE DE SA DESTINATION

Les habitants : acteurs clés de sa stratégie de développement touristique

Objectifs

- › Identifier la tendance du tourisme de proximité et les attentes des habitants
- › Définir ses objectifs vis-à-vis des habitants
- › Distinguer les catégories d'habitants à impliquer dans la stratégie touristique
- › Élaborer un projet de plan d'actions pour associer et cibler les habitants de sa destination

Public : *Directeur.ice, chargé.e de mission tourisme, marketing ou promotion, animateur de réseau, des offices de tourisme ou collectivités territoriales*

Tarif : 700 € HT • **Durée :** 2 jours / 14 h

N LES CLÉS DU MARKETING POUR BOOSTER VOTRE DESTINATION

Définir et déployer sa stratégie marketing et le plan d'actions qui en découle

Objectifs

- › Comprendre la démarche marketing, ses enjeux et bénéfices pour les destinations touristiques
- › Acquérir une méthodologie par étape pour définir et formaliser sa stratégie marketing
- › Décliner un plan marketing opérationnel dans les 4 champs du marketing mix (produit, prix, commercialisation, communication)
- › Mettre en place un suivi des résultats (KPI / tableaux de bord) pour ajuster ses actions marketing

Public : *Directeur.ice, responsable d'office de tourisme, chargé.e de mission tourisme au sein d'une collectivité*

Tarif : 1050 € HT • **Durée :** 3 jours / 21 h

METTRE EN PLACE UNE DÉMARCHE DE MARKETING TERRITORIAL ET D'ATTRACTIVITÉ

Outils, méthodes et nouveaux enjeux pour développer une stratégie de territoire

Objectifs

- › Identifier les nouvelles approches d'attractivité et de marketing territorial
- › Distinguer les différentes étapes méthodologiques pour l'élaboration et le déploiement d'une démarche de marketing territorial
- › Acquérir les outils nécessaires à l'élaboration et l'animation d'une démarche de marketing territorial
- › Identifier les parties prenantes à associer aux étapes clés de la démarche

Public : *Directeur.ice, responsable, chargé.e de développement en office de tourisme et collectivité territoriale*

Tarif : 1050 € HT • **Durée :** 3 jours / 21 h

Langues



Formation à distance



Formation certifiante



Formation individuelle



Nouvelle formation



ANGLAIS, ALLEMAND, ESPAGNOL, ITALIEN, NÉERLANDAIS

Communiquer efficacement avec une clientèle internationale

Objectifs

- › Assurer un accueil et un service de qualité aux visiteurs et touristes étrangers
- › Fournir des informations sur les sites touristiques, les activités et les services disponibles
- › Guider les visiteurs dans leurs déplacements et les assister en cas de situations d'urgence ou de besoins liés à leur séjour
- › Développer ses connaissances linguistiques pour gagner en aisance et fluidité dans ses échanges

Public : Tout public

Tarif : 850 € HT • **Durée :** 10 h



Retrouvez sur notre site le programme détaillé et les dates des formations « Langues »

SCANNEZ- MOI



Outils



Formation à distance



Formation certifiante



Formation individuelle



Nouvelle formation



COMPRENDRE ET EXPLOITER GOOGLE ANALYTICS V4

Boostez votre stratégie digitale en 10h !

Objectifs

- › Naviguer dans l'interface de GA4 et configurer un compte pour le suivi des données de site web
- › Analyser le trafic et le comportement des utilisateurs en utilisant des rapports et des métriques dans GA4
- › Mettre en place et configurer des événements de suivi et des objectifs pour mesurer les performances des actions
- › Segmenter les utilisateurs et exploiter les données pour optimiser les performances du site web

Public : Tout public

Tarif : 750 € HT • **Durée :** 10 h



MAÎTRISER EXCEL

Des bases à la création de tableaux complexes en 10h ! (niveau débutant)

Objectifs

- › Naviguer dans l'interface d'Excel, gérer des classeurs pour créer et organiser des feuilles de calcul
- › Saisir, formater et manipuler des données afin de les présenter de manière structurée et lisible
- › Appliquer des formules et des fonctions de base pour réaliser des calculs et analyser des données
- › Créer et personnaliser des graphiques et des tableaux croisés dynamiques pour visualiser des données de manière claire

Public : Tout public

Tarif : 750 € HT • **Durée :** 10 h



CANVA

Maîtriser Canva en 10 h ! (niveau débutant)

Objectifs

- › Créer des visuels attractifs en utilisant les fonctionnalités de base et avancées de Canva
- › Personnaliser des modèles prédéfinis pour répondre aux besoins spécifiques d'un projet
- › Organiser des éléments graphiques de manière harmonieuse en appliquant les principes de design
- › Collaborer avec d'autres utilisateurs sur des projets partagés en utilisant les outils de collaboration de Canva

Public : Tout public

Tarif : 750 € HT • **Durée :** 10 h



PHOTOSHOP

De la retouche photo à la création graphique en 10h !

Objectifs

- › Comprendre les principales fonctionnalités de Photoshop et naviguer dans l'interface
- › Retoucher des images pour améliorer leur qualité et corriger les imperfections
- › Créer des compositions graphiques en utilisant des calques, des filtres, et des effets
- › Exporter des visuels optimisés pour le web ou l'impression, en fonction des besoins du projet

Public : Tout public

Tarif : 750 € HT • **Durée :** 10 h



INDESIGN

Créez et publiez des documents complexes en 10h !

Objectifs

- › Comprendre l'interface et les outils d'InDesign pour naviguer efficacement dans le logiciel
- › Créer des documents multi-page avec une mise en page professionnelle, en utilisant les gabarits, les marges, et les colonnes
- › Appliquer des styles de paragraphe et de caractère pour uniformiser la mise en forme des textes
- › Préparer un document pour l'impression ou l'exportation numérique, en respectant les exigences techniques de production

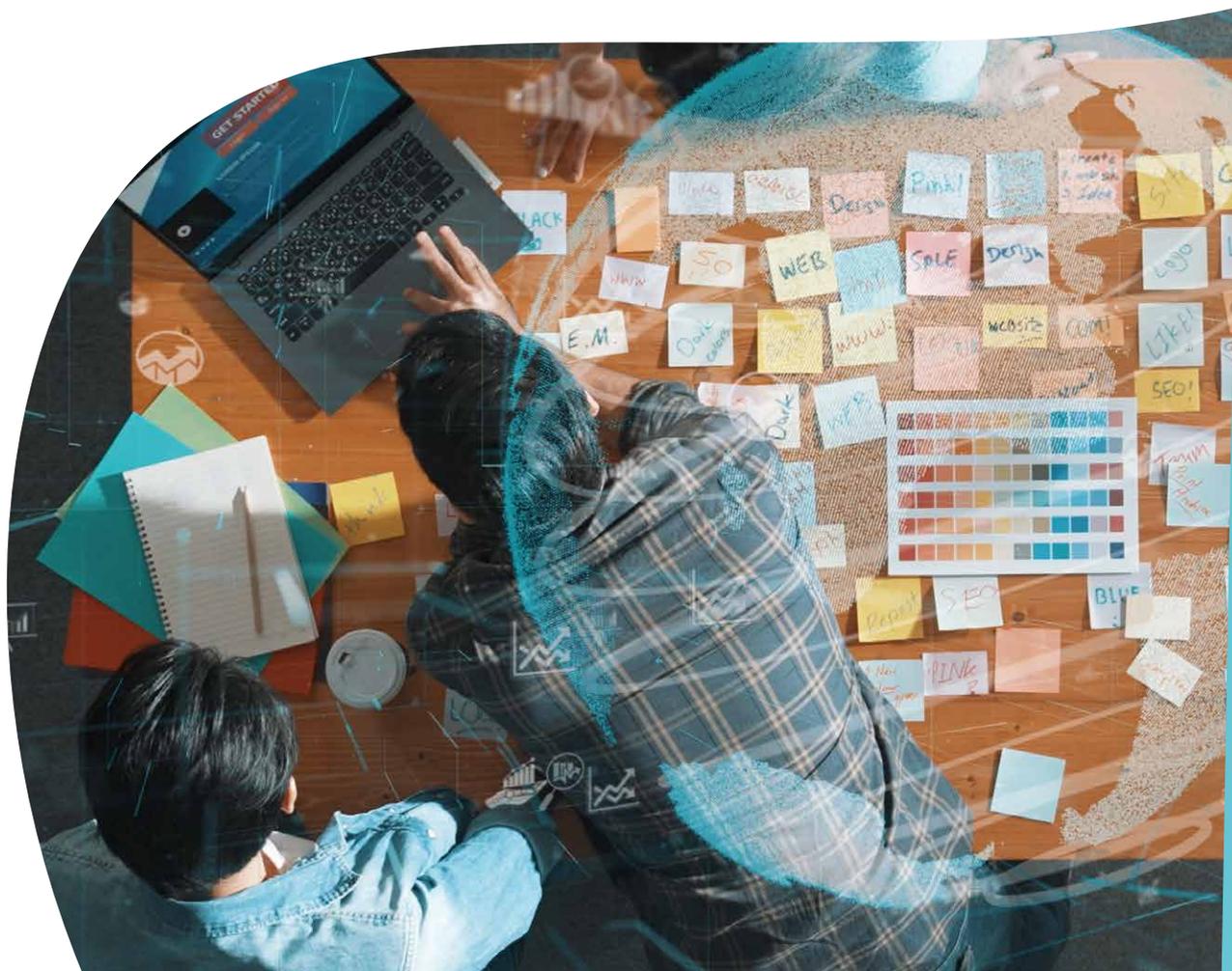
Public : Tout public

Tarif : 750 € HT • **Durée :** 10 h



SCANNEZ- MOI

Retrouvez sur notre site le programme détaillé et les dates des formations « Outils »



6 SOLUTIONS pour cultiver vos compétences

Chez nous, la formation se vit selon vos envies ! Pour répondre à vos différentes attentes, profils et besoins, nous proposons plusieurs formats d'apprentissage, en présentiel, à distance ou en format hybride.



Formations collectives

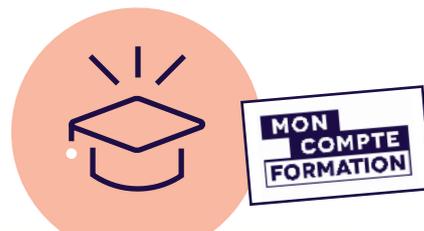
À plusieurs, on apprend et on s'enrichit encore plus ! Formez-vous entre pairs, aux côtés d'autres acteurs de votre secteur, sur des dates et lieux fixes. En présentiel, à distance ou en format hybride, la formation se consomme à tous les formats.



Formations individuelles

Avec la formation individuelle, c'est vous qui êtes aux commandes ! Démarrez votre formation à tout moment, pour un apprentissage à votre rythme. Élaborez avec le formateur le programme selon vos besoins et votre niveau.

 Les formations individuelles sont 100% à distance.



Formations certifiantes

Donnez un nouvel élan à votre carrière grâce à nos formations d'excellence. Faites valider vos compétences et ajoutez une nouvelle expertise à votre parcours professionnel via une certification reconnue par l'État. Le tout finançable tout ou partie par votre crédit CPF.



Solutions sur mesure

Vous êtes unique, nos formations aussi ! À partir de l'analyse de vos objectifs et ambitions, nous construisons ensemble une proposition personnalisée, soit à partir d'une formation de notre catalogue, soit conçue de A à Z pour former directement vos collaborateurs au sein de votre structure, votre réseau ou votre destination.



Évènements Thématiques

Pour renforcer et développer les compétences et connaissances de vos socio-pros, organisez un évènement clé en main sur votre territoire spécialement conçu pour ce public de professionnels.



Ressources

Développer ses compétences c'est aussi alimenter sa veille au quotidien. Pour cela, nous vous proposons une actualité riche, accessible gratuitement sur nos différents outils : articles, newsletters, vidéos, interviews d'experts et de pros... Un panel de ressources en ligne pour décrypter les évolutions dans le tourisme et leurs impacts sur nos métiers.

FORMATIONS CERTIFIANTES

Trajectoires Tourisme propose des parcours certifiants pour aller plus loin dans votre montée en compétences, pour sécuriser votre parcours professionnel et doper votre employabilité tout au long de votre vie.

SUIVRE UNE FORMATION CERTIFIANTE, C'EST FAIRE LE CHOIX GAGNANT POUR SA CARRIÈRE ET POUR SON ENTREPRISE

Pour le participant

- Garantie un programme exigeant de haute qualité
- Obtenir une reconnaissance officielle et une valorisation de ses compétences
- Étoffer son parcours professionnel et faciliter son évolution de carrière

Pour l'entreprise

- Faire monter en compétences et en professionnalisation ses collaborateurs
- Apporter une source de motivation et de fidélisation pour limiter le turn-over
- Développer sa marque employeur

Liste des formations certifiantes

- Réaliser et monter des vidéos pour développer sa communication digitale (p.10)
- Améliorer la visibilité d'un site internet grâce au référencement naturel (SEO) (p.14)
- La culture Design dans vos projets touristiques et votre organisation (p.15) 

**MON
COMPTE
FORMATION**

Nos parcours certifiants peuvent être suivis en utilisant ses crédits CPF (Compte Personnel de Formation).

Le CPF vous permet de vous former avec ou sans l'accord de votre employeur.

Pour connaître votre solde CPF et pour plus d'informations sur votre compte, rendez-vous sur www.moncompteformation.gouv.fr ou sur l'application mobile dédiée.



SOLUTIONS SUR MESURE

Sur votre demande et à partir de l'analyse de vos objectifs, Trajectoires Tourisme conçoit des formations sur mesure au sein de votre structure, de votre réseau ou de votre destination. Nous étudions et construisons ensemble une proposition personnalisée et adaptée à vos besoins et ambitions spécifiques sous un délai d'un mois.

Les thématiques abordées sont variées : développement de compétences techniques, appropriation d'outils partagés, cohésion d'équipe, harmonisation des pratiques...

Ils nous ont fait confiance

AIX LES BAINS
RIVIERA
DES ALPES

ah!
ARDÈCHE
HERMITAGE
TOURISME

FRHPA
Fédération Régionale de
Hôtellerie de Plein Air
RHONE-ALPES

OFFICE DE
DESTINATION
HAUT CANTAL
de la nature au valon

GORGES
de l'Ardèche | Pont
d'Arc

GÎTES DE FRANCE
Puy-de-Dôme

Haute
Maurienne
Vanoise
VALFRÉJUS | LA NORMA | AUSSOIS
VAL CENIS | BESSANS | BONNEVAL SUR ARC

LA PLAGNE
Paradis

MASSIF DU
SANCY
Auvergne France

Office de Tourisme
VALLONS DU LYONNAIS

OISANS

PALAIS IDÉAL
FACTEUR CHEVAL

PANORAMIQUE
des Dômes

FORCZ

SAINT
ETIENNE
HORS
CADRE

Terra
Volcana
Les Pays de Volvic

Val d'Arly
SAVOIE || MONT-BLANC

Valloire
GALIBIER
FRANCE

vercors
drôme

Villard
Corrençon
DE LANS EN VERCORIS

VOIRON
LAC DE PALADRU
CHARTREUSE

LES ATOUTS DE NOS FORMATIONS

- La garantie d'une formation adaptée à vos enjeux, votre contexte et vos cas sur le terrain
- Une organisation spécifique pour votre structure, votre réseau ou votre destination
- Une flexibilité dans le choix des dates
- La possibilité de suivre la formation au sein de votre entreprise ou dans le lieu de votre choix
- L'accompagnement d'un interlocuteur Trajectoires Tourisme dédié tout au long du projet
- Le formateur s'appuie sur des cas concrets de votre quotidien
- Une solution économique avec un coût de formation forfaitaire et une économie sur les frais de déplacement

Étape #1

Analyse de votre projet et de vos problématiques. Parce qu'un projet de formation comporte des dimensions stratégiques, organisationnelles, pédagogiques, techniques et financières, la phase d'analyse est capitale.

Étape #2

Conception d'un programme personnalisé et adapté à vos objectifs, la durée souhaitée, le profil des participants, le lieu et/ou le format de votre choix.

Les formations sur mesure peuvent se faire selon différentes modalités :

- une formation déjà existante sur le catalogue
- une formation créée spécifiquement en lien avec vos attentes

Étape #3

Réalisation de la formation.

Étape #4

Évaluation de la satisfaction des participants et de l'atteinte des objectifs.

ÉVÈNEMENTS THÉMATIQUES

Les acteurs touristiques locaux sont au cœur de la création, promotion et commercialisation de l'offre touristique. C'est pourquoi Trajectoires Tourisme a développé une offre idéale pour accompagner leur montée en compétences : les **ÉVÈNEMENTS THÉMATIQUES**.

Avec 17 thématiques réparties dans 3 grands domaines : communication, commercialisation ou développement durable.

Ils peuvent être organisés sur toute la région Auvergne-Rhône-Alpes en réponse aux demandes des structures locales.



Vous souhaitez organiser un Évènement Thématique sur votre territoire pour vos pros ?

Plus d'informations sur



SCANNEZ- MOI

Tarif unique

1650 € HT
En région
Auvergne-Rhône-Alpes*

*Pour toute demande en dehors de la région Auvergne-Rhône-Alpes, merci de nous contacter pour un devis adapté.

VOUS AVEZ DIT ÉVÈNEMENTS THÉMATIQUES ?

- ½ journée organisée en présentiel au cœur des destinations touristiques
- Animé par un expert durant 3h sur un sujet précis et concret en lien avec les problématiques des socio-pros
- Sous forme d'une rencontre participative, collaborative et opérationnelle (type world café, conférence interactive, atelier...)
- Intégrant un moment de convivialité sous la forme d'un petit-déjeuner, d'un apéritif, d'un café... pour favoriser les rencontres et les échanges entre pairs

Organiser un Évènement Thématique sur son territoire

Pour faciliter le déploiement des Évènements Thématiques, nous proposons aux structures locales (institutionnels du tourisme, collectivités locales et réseaux) un service clé en main :



Kit d'organisation et communication
transmis à la structure organisatrice



Accompagnement de A à Z dans l'organisation de l'évènement



Date et lieu au choix de la structure



17 thématiques d'évènements possibles dans les domaines de la communication, la commercialisation et le tourisme durable

SOLUTIONS DE FINANCEMENT

Le nerf de la guerre ! Comment financer tout ou partie de son projet de formation ?
Parce que l'argent ne doit pas être un frein pour développer vos compétences,
nous vous détaillons ici les dispositifs existants de financement de la formation continue.

Que vous soyez employeur, salarié, indépendant ou en recherche d'emploi,
des solutions existent pour vous aider à financer vos projets de formation.

Dispositifs	Démarches	Bénéficiaires	Formations éligibles
Plan de Développement des Compétences (PDC)	Tous les employeurs cotisent chaque année auprès d'un OPCO afin de participer au financement des actions de formation continue de leurs salariés. L'OPCO de la branche des Organismes locaux de tourisme est l'Afdas. Il existe des OPCO pour les autres branches (FIFPL, Uniformation, AGEFICE, etc.)	Salarié en CDI - CDD	Toutes formations (inter, intra, certifiante...)
Compte Personnel de Formation (CPF)	Il permet d'acquérir des droits à la formation professionnelle qui sont mobilisables tout au long de sa carrière. Pour connaître vos droits et faire une demande de financement, créez et connectez-vous à votre compte sur www.moncompteformation.gouv.fr	Salarié en CDI - CDD droit public et privé* Demandeur d'emploi	Formations certifiantes ou qualifiantes
France Travail	La prise en charge partielle ou complète d'une formation pour les demandeurs d'emploi est possible via France Travail. L'ensemble des démarches se réalise auprès de votre conseiller qui évaluera l'intérêt professionnel de votre projet de formation. Contactez-nous en amont pour évaluer la faisabilité de votre projet et créer votre demande d'Aide Individuelle à la Formation (AIF) sur votre espace France Travail.	Demandeur d'emploi	Toutes formations (inter, certifiante...)
FNE Formation	Le FNE-formation est une convention passée entre l'État (Dirccte) et une entreprise, ou un OPCO qui assure un relais auprès des entreprises. Les fonds de l'enveloppe financière du FNE Formation sont actualisés chaque année. Cette enveloppe n'est pas pérenne, contactez votre OPCO pour plus d'informations.	Salarié en CDI - CDD, de droit privé uniquement	Toutes formations (inter, intra, certifiante...)

* modalités d'utilisation différentes (voir détails sur notre site web)

Nous vous accompagnons dans le montage de votre dossier de financement.

contact@trajectoires-tourisme.com
04 81 13 28 32



En tant qu'organisme de formation certifié Qualiopi, l'ensemble de nos formations peuvent être prises en charge par les différents financeurs de la formation. La procédure de demande de prise en charge de vos formations diffère selon le dispositif. Ces démarches sont détaillées sur notre site web trajectoires-tourisme.com/financer-sa-formation

COMMENT S'INSCRIRE ?



Absence / Annulation

Sans justification préalable, le stagiaire peut annuler sa participation jusqu'à 15 jours avant le début de la formation. Au-delà de ce délai, sauf pour arrêt de travail ou cas de force majeure, le montant de la formation sera facturé à l'entreprise, sans possibilité de prise en charge par l'OPCO. Tout renoncement doit être adressé par courriel à l'adresse : contact@trajectoires-tourisme.com.

En cas d'empêchement, le stagiaire peut néanmoins être remplacé par une personne de la même structure, ayant les mêmes besoins de formation.

Si le nombre de participants à une formation est jugé insuffisant pour des raisons pédagogiques, Trajectoires Tourisme peut être amené à annuler

une session. Les participants sont informés au plus tard 8 jours avant le début de la formation.

Nous faisons notre possible pour maintenir le plus de formations, en abaissant le seuil minimum de stagiaires. Lorsque celui-ci est atteint, un picto « **session garantie** » s'affiche sur le site web.

Toutes les réponses à vos questions sont dans notre Foire aux Questions trajectoires-tourisme.com/faq-questions-pratiques

L'intégralité des conditions générales de vente est consultable sur notre site internet. trajectoires-tourisme.com/conditions-generales-de-vente

Retrouvez toutes nos solutions de professionnalisation
et les dates des formations 2025 sur

www.trajectoires-tourisme.com



Pour nous contacter et étudier
ensemble vos besoins de formation

contact@trajectoires-tourisme.com

Tél. 04 81 13 28 32



SCANNEZ- MOI