



Mieux commercialiser son offre touristique en valorisant ses engagements durables et actions éco-responsables

Mieux commercialiser son offre touristique en valorisant ses engagements durables et actions éco-responsables

[Prestation](#) [France](#) [Tourisme durable](#) Publié le 05/04/2024

- A+
- A-

Partager la page

Nouveauté

Oui

Type de rendez-vous

[Formations](#)

Marchés d'intervention

[France](#)

Cibles

[Professionnels français](#)

17

octobre

2024

[Les évènements à la même date](#)

Sessions ▼

En complément de la formation du 13 juin sur les fondamentaux, enjeux et défis du tourisme durable et celle des 3 et 10 octobre dédiée à la mise en place d'une démarche tourisme durable et éco-responsable sur mon territoire ou dans son entreprise, Atout France organise jeudi 17 octobre une formation intitulée Comment mieux commercialiser son offre touristique en valorisant ses engagements durables et actions éco-responsables.

Pourquoi participer

- pour comprendre pourquoi et comment ses engagements et actions éco-responsables sont de formidables leviers pour développer ses ventes en direct, avec une communication responsable

- pour s'inspirer des meilleurs exemples d'opérateurs en matière d'action et de démarches éco-responsables, pour améliorer son offre/son expérience client et sa communication
- pour identifier les canaux de distribution susceptibles de valoriser ses engagements et actions éco-responsables, ainsi que d'apporter une clientèle davantage sensibilisée.

Description

A distance

Date de la session

17 octobre 2024

Date limite d'inscription

10 octobre 2024

Lieu

A DISTANCE

Format de l'opération

Durée : 7 heures, de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00.

Indicateurs de performance

Pré requis : pas de pré requis

Média / support

Méthode et moyens pédagogiques

60 % d'apports théoriques et 40 % d'exercices pratiques.

Méthode active à travers l'articulation de situations d'apprentissage et de techniques pédagogiques multiples.

Moyens techniques : le participant devra disposer d'un ordinateur, PC, tablette ou tout autre type de support informatique équipé d'une connexion Internet. Le participant doit voir et être vu, entendre et pouvoir prendre la parole.

Suivi de l'exécution et évaluation de la formation

- Un questionnaire d'évaluation des connaissances et de recueil des besoins est envoyé aux inscrits en amont de la formation,
- Un questionnaire d'évaluation des acquis et un questionnaire de satisfaction sont complétés par les participants à l'issue de la formation,
- Le support Power Point diffusé lors de la session est envoyé à chaque stagiaire à l'issue de la formation,
- Une attestation de formation est fournie à chaque stagiaire à l'issue de la formation.



Votre formateur : Mathieu VADOT : consultant indépendant en marketing touristique, expert en stratégie marketing, commercialisation et stratégie de contenu multicanal, fondateur du cabinet Marketing & Tourisme et membre du groupement

id-rezo. Il forme et accompagne les acteurs du tourisme aux techniques du e-marketing et à la mise en cohérence de leur stratégie marketing avec leurs outils et actions numériques.

Tarifs : Adhérent Atout France : 665 € HT, soit 798 € TTC

Non adhérent Atout France : 885 € HT, soit 1 062 € TTC

Le coût de la formation peut être pris en charge par votre OPCO (Afdas, Atlas, Akto, Uniformation, OPCO2i).

Accessibilité : en cas de mobilité réduite d'un inscrit, qui nécessite une adaptation particulière de la formation, Atout France vous remercie de bien vouloir lui signaler, par mail, **avant jeudi 10 octobre**, 17h00, à isabelle.chevassut@atout-france.fr ou christelle.leroy@atout-france.fr, afin de mettre en place les dispositions nécessaires.

Conditions

Précisions sur la date limite d'inscription

Jeudi 10 octobre

Cible du rendez-vous

Profil des participants ciblés

Entreprises du tourisme : hôtels, résidences, campings, villages vacances, prestataires de loisir, d'activités culturelles, sportives, oenotouristiques, sites touristiques.

- Directeurs et responsables communication/marketing, stratégie, responsable commercial.

Nombre de participants attendus

10

Document(s)

[Télécharger le document PREZ ET PROGRAMME MIEUX COMMERCIALISER.pdf](#) PDF – 208.54 Ko

[Télécharger le document BULLETIN MIEUX COMMERCIALISER 17 OCTOBRE - 1.pdf](#) PDF – 193.54

Ko

[Télécharger le document CONVENTION ADHERENT MIEUX COMMERCIALISER 17 OCT 2024.pdf](#)

PDF – 175.09 Ko

[Télécharger le document CONVENTION NON ADH MIEUX COMMERCIALISER 17 OCT 2024.pdf](#)

PDF – 174.71 Ko

[Télécharger le document CALENDRIER FORMATIONS ATOUT FRANCE 2024 AU 19 01 2024.pdf](#)

PDF – 284.4 Ko

Contact(s)

Isabelle CHEVASSUT - Responsable formations

- isabelle.chevassut@atout-france.fr

Christelle LE ROY - Paris - Siège social

- christelle.leroy@atout-france.fr