

ATOUT FRANCE

FORMATION A DISTANCE Jeudi 17 et vendredi 18 mars 2022, de 9h00 à 12h30

Comment mettre en place rapidement de nouvelles offres pour s'adapter à un environnement imprévisible ?

Formatrice : Laurence MESNIER-KOHN

En qualité d'acteur du Tourisme, vous devez aujourd'hui sans cesse vous adapter à un environnement en changement constant. S'adapter demande de proposer régulièrement de nouvelles offres de produits ou de services pour développer ses ventes ou améliorer ses prestations.

Mais comment le faire rapidement ? et sans engager d'importants moyens financiers ?

L'agilité est cruciale quand on ne peut pas prévoir à moyen terme quelle serait sa clientèle : française ou étrangère ? loisirs ou affaires ? etc. Cette agilité, fil conducteur de toutes les entreprises technologiques, peut être appliquée au secteur du Tourisme. En effet, les méthodologies utilisées sont déclinables à différents secteurs d'activité.

Dans cette formation, nous utiliserons la méthode **Lean Startup** (qui veut dire maigre en français en raison du peu d'investissement de départ), pour comprendre comment il est possible de créer avec peu de moyens et de tester rapidement son offre auprès de sa clientèle actuelle et future, que l'on soit un office de tourisme, un hôtel, un musée ou un parc d'attraction.

Objectifs de la formation

- Comprendre comment créer et tester rapidement son offre grâce à une méthodologie spécifique,
- Savoir utiliser la matrice *Lean Canvas* et l'expérimenter pour son organisation,
- Formuler des hypothèses et comprendre comment les tester pour valider la mise en marché de sa solution.

Compétences acquises à l'issue de la formation

- Être capable de définir ce qu'est la méthode *Lean Startup* et son utilité dans la création d'une nouvelle offre,
- Être capable d'identifier la matrice *Lean Canvas* et de décrire ses éléments,
- Être capable d'appliquer la matrice à son organisation,
- Être capable de formuler des hypothèses et de les expérimenter pour valider la mise en marché de sa solution.

Dates : jeudi 17 & vendredi 18 mars de 9h00 à 12h30. Cette formation se déroulera à distance.

Durée : 7 heures

Public attendu : gestionnaires d'entreprises et d'organisations privées et institutionnelles du tourisme, de l'hôtellerie et des loisirs, en charge de développer l'offre : chefs d'entreprise, directeurs commerciaux, directeurs marketing, directeurs de la stratégie ou de l'innovation, dirigeants, managers, entrepreneurs et intrapreneurs.

ATOOUT FRANCE

FORMATION A DISTANCE Jeudi 17 et vendredi 18 mars 2022, de 9h00 à 12h30

Pré requis : sensibilité à l'approche orientée clients et à l'action pour tester de nouvelles offres. Atout France s'engage à s'assurer que l'ensemble des participant répondent aux pré requis.

Nombre de participants : la formation réunira 12 participants maximum.

La formatrice : diplômée d'une licence en Gestion du Tourisme et de l'Hôtellerie de l'Université du Québec à Montréal et d'une maîtrise en Administration des Affaires de l'École Supérieure de Commerce de Rennes, **Laurence MESNIER-KOHN** bénéficie de plus de 20 ans d'expérience dans le secteur du tourisme à des postes de direction du développement et du marketing, en France et à l'international, au sein de grands groupes comme Air France, Edenred, CWT et dernièrement auprès de la startup, RoomIt by CWT où elle a expérimenté les méthodes agiles. Elle a travaillé en partenariat avec des clients allant de la TPE à la multinationale. Cette expérience lui a appris que chaque succès se construit autour de deux piliers clés : **le client et le travail collaboratif**. Sa vision orientée clients lui permet d'accompagner le développement des organisations de façon innovante.

Méthode, moyens pédagogiques

- La formation est conçue sur-mesure. Chaque concept fait l'objet d'une mise en pratique via des mises en situation, vidéos, exercices, etc.
- La formatrice est dans une posture de formatrice d'échanges et de ressources. Ainsi le groupe expérimente l'intelligence collective.
- Mise à disposition de documents supports à la suite de la formation.
- Support pédagogique mis à disposition du participant.

Moyens techniques

Le participant devra disposer d'un PC ou d'une tablette et d'une connexion Internet.

Evaluations en amont et de suivi de l'exécution de la formation

- Questionnaire d'évaluation et de recueil des besoins adressé aux inscrits en amont de la formation,
- Questionnaire d'évaluation des acquis et questionnaire de satisfaction en fin de formation,
- Attestation de participation.

Important : il sera également demandé aux participants de réfléchir à l'offre et à la cible de clientèle sur lesquelles ils souhaitent travailler pour optimiser la journée de formation.

Tarifs

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

Tarif non Adhérent : 885 € HT, soit 1 062 € TTC

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

ATOOUT FRANCE

FORMATION A DISTANCE Jeudi 17 et vendredi 18 mars 2022, de 9h00 à 12h30

Accessibilité

En cas de mobilité réduite d'un inscrit, qui nécessite une adaptation particulière de la formation, Atout France vous remercie de bien vouloir signaler, avant **jeudi 10 mars 2022**, par courriel à isabelle.chevassut@atout-france.fr ou christelle.leroy@atout-france.fr, afin de mettre en place les dispositions nécessaires.

Programme détaillé de la formation

Jour 1 : jeudi 17 mars

- 9h00** Ouverture de la journée par **Bénédicte Mainbourg**, Directrice Entreprises, Innovation et Professionnalisation de Atout France
- 9H05** Définir comment, en suivant une méthode spécifique, il est possible de développer une offre rapidement.
Découvrir les origines, les principes, l'état d'esprit et les trois grandes étapes de la méthode Lean Startup en les illustrant avec des exemples du tourisme.
- 10h45** Pause
- 11h00** Développer ses hypothèses pour faire évoluer son offre.
Identifier la matrice *Lean Canvas* et ses composantes pour l'adapter à sa création d'offre.
- 12h30** **Fin de la 1^{ère} matinée de formation**

Jour 2 : vendredi 17 mars

- 9h00** Appliquer la matrice à son organisation
Exercice pratique et présentation : appliquer la matrice à son organisation.
- 10h45** Pause
- 11h00** Valider son produit / son service auprès de ses clients
Savoir créer son PMV, Produit Minimum Viable, le tester, pivoter ou persévérer.
- 12h15** Validation des acquis de la formation et questionnaire de satisfaction
- 12h30** **Fin de la formation**