

# ATOUT FRANCE

**FORMATION A DISTANCE\*** LUNDI 30 MAI, JEUDI 2 ET JEUDI 9 JUIN,  
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00

## Rédiger, séduire, convaincre et gagner en visibilité pour vendre des séjours et des prestations de loisir

**Formateur : Benoît DUDRAGNE**

Rédiger des contenus pour vendre un séjour ou une prestation de loisir sur le web est complexe. Il faut capter et séduire les prospects ciblés puis les informer avec précision pour déclencher l'achat. Indépendamment du système de vente, utiliser la stratégie d'éditorialisation est souvent primordial pour l'efficacité commerciale.

La visibilité sur les moteurs de recherche est aussi un enjeu majeur, elle est directement liée aux contenus mis en avant.

Ces contraintes associées à une concurrence exacerbée sur le web nous obligent à travailler le contenu rédactionnel dans une logique d'avantages concurrentiels, de recommandations expertes et d'expériences vécues. Le client reste constamment au centre, avec la préoccupation de toucher le lecteur dans son intimité pour déclencher l'achat.

### POINTS FORTS DE LA FORMATION

- Une approche très opérationnelle centrée utilisateur
- Un benchmark illustré des meilleurs exemples pour s'inspirer
- Un recueil des meilleures techniques d'écriture illustré avant/après
- Des nombreux outils à disposition

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre le comportement d'achat sur le web et les grandes tendances qui l'impactent
- Savoir rédiger une offre de séjour ou de loisir séductrice et vendeuse
- Développer la visibilité (SEO) de ses offres en structurant l'éditorialisation de son contenu

### PUBLIC ATTENDU

- Toute personne en charge du contenu et de la rédaction des offres marketées sur les supports digitaux d'une structure touristique institutionnelle ou privée.

### COMPETENCES ACQUISES A L'ISSUE DE LA FORMATION

- Etre capable de comprendre le comportement d'achat sur le web et les grandes tendances qui l'impactent
- Etre capable de savoir rédiger une offre de séjour ou de loisir séductrice et vendeuse
- Etre capable de développer la visibilité (SEO) de ses offres en structurant l'éditorialisation de son contenu

# ATOUT FRANCE

**FORMATION A DISTANCE\*** LUNDI 30 MAI, JEUDI 2 ET JEUDI 9 JUIN,  
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00

## PRE REQUIS

- Bonnes connaissances d'internet en général
- Sensibilité forte aux métiers du marketing et de la communication
- Contribuer régulièrement à un site Internet touristique
- Atout France s'engage à s'assurer que les participants répondent aux pré requis

## VOTRE FORMATEUR

Consultant spécialisé en gestion de projet, E-tourisme et animation de filières professionnelles, **Benoît Dudragne** a été directeur d'agence à la CCI du Var, puis a dirigé durant cinq ans l'Office Intercommunal de Tourisme de La Provence Verte (37 communes en Provence).

Diplômé de l'IAE (Institut d'Administration des Entreprises) de Montpellier, il accompagne de nombreuses structures touristiques dans leur stratégie marketing en intégrant toutes les dimensions de leur communication *multicanal*. Il est co-fondateur de la marque d'experts en e-tourisme id-rezo où il intervient comme formateur ou conférencier.

## DEMARCHE PEDAGOGIQUE

- Alternance d'apports théoriques et de travaux pratiques, d'autodiagnostic et de session corrective
- Travail en groupe sur des cas pratiques et directement sur les contenus de chaque prestataire.
- A la fin de la formation, le support PowerPoint en intégralité et les outils numériques sont disponibles sur un espace web dédié
  - Benchmark des meilleurs exemples de communication numérique de séjours,
  - Schéma de diffusion multicanal,
  - Autoévaluation expérientielle de son offre à vendre,
  - Modèle de *trame éditoriale séjour*
  - Modèle de *ligne éditoriale*
  - Modèle de *planning éditorial*
  - Modèle de *charte éditoriale*
  - Liste structurée et inspirante sur le *conseil éclairé*
  - Outils sur *les émotions positives*
  - Cocon sémantique

## EVALUATIONS ET SUIVI DE L'EXECUTION DE LA FORMATION

- Questionnaire d'évaluation des connaissances et recueil des besoins en amont de la formation,
- Questionnaire d'évaluation de l'atteinte des objectifs,
- Questionnaire de satisfaction.

## A LA FIN DE LA FORMATION

- Support pédagogique et attestation de participation fournis.
- Un questionnaire d'évaluation est adressé 3 à 4 mois après la formation au participant

# ATOUT FRANCE

**FORMATION A DISTANCE\*** LUNDI 30 MAI, JEUDI 2 ET JEUDI 9 JUIN,  
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00

## MOYENS TECHNIQUES

Le participant devra disposer d'un PC et d'une connexion Internet pour travailler directement sur les outils mis à disposition.

## TYPE D'ACTION DE FORMATION

Acquisition, entretien et perfectionnement des connaissances (au sens de l'article L6313-1 du Code du Travail : adaptation, promotion, prévention, acquisition, entretien ou perfectionnement des connaissances).

**DUREE** : 3 jours, soit 21 heures

**COUT DE LA FORMATION** : Adhérent de Atout France : 1 220,00 € HT, soit 1 464,00 € TTC,  
Non adhérent de Atout France : 1 450,50 € HT, soit 1 740,00 € TTC.

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

## ACCESSIBILITE

En cas de mobilité réduite d'un inscrit, nécessitant une adaptation particulière de la formation, Atout France vous remercie de bien vouloir lui signaler, par mail avant **lundi 23 mai 2022**, à [isabelle.chevassut@atout-france.fr](mailto:isabelle.chevassut@atout-france.fr) ou [christelle.leroy@atout-france.fr](mailto:christelle.leroy@atout-france.fr) afin de lui permettre de mettre en place les dispositions nécessaires,

**La formation Rédiger, séduire, convaincre et gagner en visibilité pour vendre des séjours et des prestations de loisir, de lundi 30 mai, jeudi 2 et jeudi 9 juin 2022, se déroulera à distance.**

## PROGRAMME DETAILLE DE LA FORMATION

En amont de la formation, les participants auront choisi un thème à développer sur une page magazine et auront récupéré le maximum de contenu interne sur le sujet.

### JOUR 1 : LUNDI 30 MAI

Ouverture de la formation par **Bénédicte Mainbourg, Directrice Entreprises, Innovation et Professionnalisation de Atout France.**

#### **INTRODUCTION : le processus d'achat d'un séjour ou d'une prestation**

- Comprendre le processus d'achat du client dans ses multiples dimensions
- Autoévaluer la réponse actuelle de son contenu en ligne

**Atelier pratique** : immersion dans un parcours d'achat d'un séjour ou d'une prestation de loisir

#### **ETAT DES LIEUX** : les grandes tendances qui impactent l'achat et la vente de séjours

- Benchmark des meilleurs exemples
- Ergonomie du tunnel de vente
- Bonnes pratiques en fonction des types d'intégration (widget, API, systèmes tiers)

\* Atout France, en fonction de la situation et des recommandations sanitaires, se réserve le droit de modifier le format de ses formations : présentiel ou à distance, ainsi que leur date. Document établi le 14/01/2022

# ATOUT FRANCE

**FORMATION A DISTANCE\*** LUNDI 30 MAI, JEUDI 2 ET JEUDI 9 JUIN,  
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00

## PRINCIPES GENERAUX DE LECTURE ET PAR CONSEQUENT D'ECRITURE SUR LE WEB

### Comprendre les principes de la lecture sur écran pour adapter son écriture

- Nouveaux comportements, nouveaux usages : multi écrans et multicanal...

Atelier : construire son schéma de diffusion multicanal

**JOUR 2 : JEUDI 2 JUIN**

## LA FORCE ET L'IMPORTANCE DE L'EDITORIALISATION AU FORMAT MAGAZINE

- Enjeux, intérêt et trame éditoriale d'une page magazine
- Focus sur le traitement magazine des différents types de séjours

Atelier : structurer une page magazine pour valoriser son séjour ou un loisir

## LA VALORISATION DE L'OFFRE TOURISTIQUE DANS SA DIMENSION EXPERIENTIELLE

- La force du marketing expérientiel : quel processus chez le client
- Les différents éléments clés d'une expérience touristique traqués par le client
- Communiquer en mode expérience : multimédia, storytelling, sémantique émotionnelle

Atelier : renforcer les dimensions expérientielles de ses offres de séjours ou de loisir

## VISIBILITE

### Prendre en compte les principes généraux de la visibilité sur les moteurs de recherche

- Cocon sémantique et position zéro
- La logique et le choix des mots-clés
- L'intégration dans la rédaction

**JOUR 3 : JEUDI 9 JUIN**

## L'ECRITURE COTE PRATIQUE

### L'e-touriste : écrire en priorité pour répondre aux besoins du voyageur

- Ecrire pour séduire, inspirer : l'écriture à l'image, la sémantique émotionnelle,
- Ecrire pour informer, convaincre : argumentaire et informations pratiques,
- Ecrire pour déclencher l'achat : le passage à l'acte

Ateliers pratiques sur chaque objectif

### Améliorer sa technique d'écriture : organisation d'un texte, forme, règles, méthode

- Comment écrire un paragraphe dense et impactant
- Comment écrire un titre accrocheur et vendeur
- Comment écrire un chapô

Atelier pratique sur le contenu de chaque stagiaire

## CONCLUSION : la charte éditoriale, un cadrage marketing et une organisation indispensable

\* Atout France, en fonction de la situation et des recommandations sanitaires, se réserve le droit de modifier le format de ses formations : présentiel ou à distance, ainsi que leur date. Document établi le 14/01/2022