

CATALOGUE DE FORMATION



ACTIONS COLLECTIVES RÉGIONALES

2024

Les actions collectives régionales

=> Le dispositif 2024

Une action collective est **un dispositif** élaboré par un OPCO (OPérateur de Compétences => **AFDAS** pour la branche tourisme) visant à proposer aux adhérents des **actions de formation financées** traitant d'une thématique spécifique. C'est une **demande collective** (plusieurs entreprises, plusieurs stagiaires) soumise à la CPNEFP (Commission Paritaire Emploi Formation Professionnelle de la branche des organismes de Tourisme) / CGC (Commission de Gestion de la Contribution Conventionnelle) par l'intermédiaire de la FRT - Référent territorial des actions collectives régionales et concerne une action de formation réalisée par **un prestataire de formation référencé Qualiopi**. L'organisme de formation doit être une structure juridiquement distincte du Relais Territorial et des entreprises bénéficiaires.

La mise en œuvre des actions collectives régionales doit répondre aux conditions suivantes :

- Les actions collectives sont accessibles à **toutes structures de la branche des organismes de tourisme** adhérentes à l'AFDAS et permettent de :
 - Déployer des formations ciblées et adaptées aux besoins et spécificités de la branche.
 - Favoriser les dynamiques territoriales.
- La CGC valide **une enveloppe régionale actions collectives 2024** en fonction de la remontée des besoins du référent territorial.
- Le financement des coûts pédagogiques est réalisé dans la limite de l'enveloppe définie par la CGC et des critères suivants :
 - 2 200 € HT / jour maximum.
 - 3 entreprises minimum.
 - 5 stagiaires minimum et 15 stagiaires maximum.
 - 7h minimum et 35h maximum.

La gestion des inscriptions est la suivante :

- La demande de prise en charge est **centralisée par la FRT**.
- **8 structures / 2 places** par structure (*liste d'attente et confirmation de participation*).
- La FRT se réserve le droit exceptionnel **d'annuler** ou **de reporter** une formation, lorsque le nombre de stagiaires n'est pas atteint. En cas de report de la formation, la structure pourra maintenir son inscription pour une date ultérieure.



Les organismes de formation partenaires



James Christie CTT



La planification

CALENDRIER 2024_ACTIONS COLLECTIVES REGIONALES 2024

aFDas
DEMAIN SERA FORMATION



FÉDÉRATION
RÉUNIONNAISE
DE TOURISME

ADN
Tourisme

JANVIER

lu	ma	me	je	ve	sa	di
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31	1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11

FÉVRIER

lu	ma	me	je	ve	sa	di
29	30	31	1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	1	2	3
4	5	6	7	8	9	10

MARS

lu	ma	me	je	ve	sa	di
26	27	28	29	1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31
1	2	3	4	5	6	7

AVRIL

lu	ma	me	je	ve	sa	di
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12

MAI

lu	ma	me	je	ve	sa	di
29	30	1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31	1	2
3	4	5	6	7	8	9

JUIN

lu	ma	me	je	ve	sa	di
27	28	29	30	31	1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
1	2	3	4	5	6	7

JUILLET

lu	ma	me	je	ve	sa	di
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31	1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11

AOÛT

lu	ma	me	je	ve	sa	di
29	30	31	1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8

LEGENDE :

Vacances scolaires

- ACCUEIL, INFORMATION, QUALITE
- COMMERCIALISATION, PRODUITS, VENTE
- COMMUNICATION, MARKETING
- MANAGEMENT, GESTION INTERNE, GOUVERNANCE DE LA DESTINATION
- RELATION AVEC LES SOCIO-PROFESSIONNELS

Le programme 2024

Nous vous présentons ci-dessous les formations que nous allons mettre en œuvre sur l'ensemble de l'année 2024 - dans le cadre **des actions collectives régionales** sur un dispositif de financement avec une prise en charge à 100% par l'AFDAS.

LES RDV 2024 LA FORMATION DU RESEAU

DATES	INTITULE DE FORMATION	LIEU
15 et 16 avril 2024	ACCUEIL RELATION CLIENT, GESTION DES CONFLITS	TERRITOIRE SUD - FRT ST PIERRE
Groupe 1: 12/4, 24/5, 7/6 2024 Groupe 2: 19/4, 31/5, 14/6 2024	ANGLAIS DU TOURISME, PERFECTIONNEMENT	GRP 1 : TERRITOIRE SUD - FRT ST PIERRE GRP 2 : TERRITOIRE EST
6, 20 mars / 3avr / 22 mai / 5 juin 2024	ANGLAIS DU TOURISME, « ENGLISH IN THE FIELD »	EN EXTERIEUR
08 - 09 & 10 avril 2024	L'ACCUEIL A VALEUR AJOUTEE ET LE CONSEIL PERSONNALISE	TERRITOIRE EST
25 et 28 mars 2024	L'ESPACE BOUTIQUE EN LIGNE : LES PISTES DE DEVELOPPEMENT	TERRITOIRE OUEST
29 avril 2024	INITIATION AUX TECHNIQUES DE PRISE DE VUE : PHOTO ET VIDEO	TERRITOIRE EST
26 et 29 février 2024	REPENSER SA STRATEGIE DE COMMUNICATION SELON LES NOUVELLES TENDANCES	TERRITOIRE OUEST
18 mars 2024	ANTICIPER LES RISQUES PSYCHOSOCIAUX EN ENTREPRISE	TERRITOIRE SUD
23 février 2024	CONDUIRE EFFICACEMENT UNE REUNION	TERRITOIRE EST
12 et 13 février 2024	MARQUE EMPLOYEUR => ATTIRER ET CONSERVER LES TALENTS AU SEIN DE SA STRUCTURE	TERRITOIRE SUD
05 et 17 avril 2024	PRENDRE LA PAROLE ET REUSSIR SES INTERVENTIONS EN PUBLIC	TERRITOIRE OUEST
24 - 25 - 26 & 30 avril 2024	RENFORCER LES MISSIONS D'ANIMATION DES SOCIOPROFESSIONNELS	VISIO
27 et 28 juin 2024	TRAVAILLER EN MODE PROJET AVEC SES PARTENAIRES/ PROS	TERRITOIRE OUEST

LEGENDE

ACCUEIL, INFORMATION, QUALITE
COMMERCIALISATION, PRODUITS, VENTE
COMMUNICATION, MARKETING
MANAGEMENT, GESTION INTERNE, GOUVERNANCE DE LA DESTINATION
RELATION AVEC LES SOCIO-PROFESSIONNELS

La formation du réseau



LES RDV
2024

2024



ACCUEIL - INFORMATION - QUALITÉ

COMMERCIALISATION - PRODUITS - VENTE

COMMUNICATION - MARKETING

MANAGEMENT - GESTION INTERNE - GOUVERNANCE DE LA DESTINATION

RELATIONS AVEC LES SOCIOPROFESIONNELS



2024														afDas	Fédération de Tourisme	ADN Tourisme											
JANVIER				FÉVRIER				MARS				AVRIL															
lu	ma	je	ve	sa	di	lu	ma	je	ve	sa	di	lu	ma	je	ve	sa	di	lu	ma	je	ve	sa	di				
1	2	3	4	5	6	7	29	30	31	1	2	3	4	26	27	28	29	1	2	3	1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14	5	6	7	8	9	10	11	4	5	6	7	8	9	10	8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21	12	13	14	15	16	17	18	11	12	13	14	15	16	17	15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28	19	20	21	22	23	24	25	18	19	20	21	22	23	24	22	23	24	25	26	27	28
29	30	31	1	2	3	4	26	27	28	29	1	2	3	25	26	27	28	29	30	31	29	30	1	2	3	4	5
5	6	7	8	9	10	11	4	5	6	7	8	9	10	1	2	3	4	5	6	7	6	7	8	9	10	11	12
MAI				JUN				JUILLET				AOÛT															
29	30	1	2	3	4	5	27	28	29	30	31	1	2	1	2	3	4	5	6	7	29	30	31	1	2	3	4
6	7	8	9	10	11	12	3	4	5	6	7	8	9	8	9	10	11	12	13	14	5	6	7	8	9	10	11
13	14	15	16	17	18	19	10	11	12	13	14	15	16	15	16	17	18	19	20	21	12	13	14	15	16	17	18
20	21	22	23	24	25	26	17	18	19	20	21	22	23	22	23	24	25	26	27	28	19	20	21	22	23	24	25
27	28	29	30	31	1	2	24	25	26	27	28	29	30	29	30	31	1	2	3	4	26	27	28	29	30	31	1
3	4	5	6	7	8	9	1	2	3	4	5	6	7	5	6	7	8	9	10	11	2	3	4	5	6	7	8

Vacances scolaires ACCUEIL, INFORMATION, QUALITÉ

- L'accueil à valeur ajoutée et le conseil personnalisé08-09 & 10 avril 2024.
- Accueil relation client et gestion des conflits15 & 16 avril 2024.
- Anglais du tourisme - Perfectionnement12/4, 24/5, 7/6 2024 > Groupe 1.
.....19/4, 31/5, 14/6 2024 > Groupe 2.
- Anglais du tourisme « English in the field »6, 20 mars ; 3 avr ; 22 mai ; 5 juin 2024.

L'ACCUEIL A VALEUR AJOUTEE ET LE CONSEIL PERSONNALISE

Chaque client est unique, en termes de sensibilité, de besoins et de souhaits. La prise en charge d'un client de manière personnalisée peut permettre le développement du recours aux prestations et donc au territoire. Par ailleurs, l'accueil et le conseil personnalisé apparaissent dans les critères et indicateurs de la marque Qualité Tourisme et méritent d'être revus au regard des attendus pour faciliter l'appropriation et la mise en œuvre effective.

Objectifs

- Professionnaliser les collaborateurs travaillant en office de tourisme en termes de techniques de communication, de conseil et de vente.
- Définir l'importance de la place du client et ses attentes.
- Utiliser des outils de communication pour développer la qualité de l'accueil physique et téléphonique au regard de la marque Qualité Tourisme.
- Identifier les besoins et le profil du client pour promouvoir les prestations touristiques adaptées sur son territoire.

Programme

- Identifier les fondamentaux de la relation client personnalisé.
- Communiquer efficacement avec ses clients.
- Utiliser une trame d'accueil physique : de l'accueil à la prise de congés.
- Utiliser une trame d'accueil téléphonique : du décroché à la prise de congés.
- Explorer la demande du client : du questionnement à la reformulation.
- Formuler un conseil en fonction du besoin du client.
- Argumenter la prestation touristique ou le produit.
- Conclure l'entretien de manière positive.

Moyens techniques et humains

Intervenant : ATRIA

Licence Klaxoon + salle banalisée comportant vidéoprojection et paperboard.

Méthodes pédagogiques

Affirmatives, interrogatives et actives. Ludo pédagogie et facilitation.

Modalités d'évaluation

Des acquis - Fiche de renseignement en amont et questions.
Évaluations formatives réalisées à l'aide de grille critériées.
Évaluation différée, dite à froid, pour évaluer l'utilité des acquis.
Mesure de la satisfaction des stagiaires.

Aspects administratifs

Attestation de fin de formation mentionnant l'atteinte des objectifs.

Public visé

Conseillers en séjours / Experts en destination.
Salariés de droit privé des organismes de tourisme adhérents à l'AFDAS.

Prérequis

Bonne communication écrite et orale.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nous contacter pour ajustements nécessaires. ➔ Nous

contacter pour ajustements

nécessaires.



08 - 09 & 10 avril 2024

8h30 à 12h30 et 13h30 à 16h30



21h



TERRITOIRE - EST



Financement sur le dispositif des actions collectives régionales pris en charge à 100% par l'AFDAS



Effectif 5 à 12 personnes /
3 structures différentes
En inter-entreprises
Selon planning



Emmanuelle LORION
06 92 83 39 21
e.lorion@ftrt.re

ACCUEIL RELATION CLIENT GESTION DES CONFLITS



15 et 16 avril 2024

8h30 à 12h30 et 13h30 à 16h30



14h



TERRITOIRE SUD

Siège FRT - Saint-Pierre



Financement sur le dispositif des actions collectives régionales pris en charge à 100% par l'AFDAS



Effectif 5 à 12 personnes /
3 structures différentes
En inter-entreprises
Selon planning



Emmanuelle LORION
06 92 83 39 21
e.lorion@frrt.re

Objectifs

- Découvrir les profils comportementaux du client.
- Comment créer une bonne relation avec les clients.
- Gérer les situations difficiles en face à face.
- Acquérir les techniques pour anticiper et désamorcer les situations difficiles selon les nationalités.

Programme

L'ACCUEIL DE LA CLIENTÈLE

- Profils comportementaux.
- Gestion culturelle des nationalités.
- Chaque pays, ses us et coutumes.

LA GESTION DES RÉCLAMATIONS

- La réclamation ne doit pas devenir plainte.
- Gérer positivement les réclamations.
- Suivi des litiges.

LES DIFFÉRENTS TYPES DE SITUATIONS DÉLICATES

- Repérer les conduites inefficaces.
- Identifier l'altercation verbale : comment la prévenir.
- Définir la violence et les situations types et profils des individus violents.
- Contrôler le stress et l'émotion face à la violence (exercices pratiques).

Moyens techniques et humains

Intervenant : UMIH FORMATION

Méthodes pédagogiques

Mettre chaque stagiaire comme acteur et non comme spectateur par des jeux de rôles filmés, des mises en situation.

Modalités d'évaluation

Les évaluations sont réalisées en cours de formation, puis à la fin du module, en mise en situation. A la fin de la formation, l'apprenant recevra une attestation de suivi de formation.

Aspects administratifs

Remise d'attestations individuelles de formation par email aux participants.

Public visé

Conseillers en séjours / Experts en destination.
Salariés de droit privé des organismes de tourisme adhérents à l'AFDAS.

Prérequis

Maîtrise du français.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nous contacter pour ajustements nécessaires.

ANGLAIS DU TOURISME PERFECTIONNEMENT



GROUPE 1: 12/4, 24/5, 7/6
GROUPE 2: 19/4, 31/5, 14/6

9h00 à 12h00 et 13h00 à 16h00



21h



Grp 1 : Territoire Sud
Siège FRT - Saint-Pierre
Grp 2 : Territoire Est



Financement sur le dispositif des actions collectives régionales pris en charge à 100% par l'AFDAS



Effectif 5 à 12 personnes /
3 structures différentes
En inter-entreprises
Selon planning



Emmanuelle LORION
06 92 83 39 21
e.lorion@frrt.re

Objectifs

- Identification & apprentissage de vocabulaire spécifique aux lieux & activités touristiques
- Parfaire la grammaire et la prononciation
- Améliorer la fluidité et la réactivité

Programme

- Apprentissage d'un lexique adapté aux spécificités de La Réunion, en différentes phases : 1-préparation (en amont), 2-développement (pendant) et 3- consolidation / révision (après)
- Des fiches récapitulatives du vocabulaire utilisé en séance.
- Diffusion d'outils pédagogiques facilement reproductibles
- En concertation avec chaque participant, un planning d'actions à réaliser par structures représentées.

Moyens techniques et humains

James Christie.

Méthodes pédagogiques

Des mises en situation par une approche ludique pour favoriser l'apprentissage, (des simulations & jeux de rôle,) et le faire perdurer au-delà de la formation.

Modalités d'évaluation

Les évaluations sont réalisées en cours de formation, puis à la fin du module, en mise en situation. A la fin de la formation, l'apprenant recevra une attestation de suivi de formation.

Aspects administratifs

Remise d'attestations individuelles de formation par email aux participants.

Public visé

Conseillers en séjours / Experts en destination.
Responsable accueil-information
Salariés de droit privé des organismes de tourisme adhérents à l'AFDAS.

Prérequis

Etre à l'aise dans l'échange, le partage de compétences, avec une réelle capacité d'écoute

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nous contacter pour ajustements nécessaires.

ANGLAIS DU TOURISME

« ENGLISH IN THE FIELD »



6, 20 mars / 3avr / 22 mai / 5 juin
8h30 à 12h30 et 13h30 à 16h30



EN EXTERIEUR



Financement sur le dispositif des actions collectives régionales pris en charge à 100% par l'AFDAS



Effectif 5 à 12 personnes /
3 structures différentes
En inter-entreprises
Selon planning



Emmanuelle LORION
06 92 83 39 21
e.lorion@ftrt.re

Objectifs

- Développer l'expression orale et l'aisance générale.
- Préparer un lexique pour l'accueil des touristes à La Réunion.
- Consolider et enrichir la gamme de vocabulaire touristique, spécifique à La Réunion.
- Améliorer la réactivité et spontanéité pour mieux communiquer avec les interlocuteurs non francophones.
- Travailler l'accent et parfaire les connaissances en grammaire.

Programme

5 jours d'intervention dans différents lieux touristiques de l'île, en privilégiant les lieux incontournables (OT, musée, structure privée, site naturel..) :

- LES HAUTS (Plaine des Palmistes)
- L'OUEST (Saint-Paul / Saint-Gilles)
- LE SUD (Saint-Pierre / Manapany)
- LE NORD (Saint-Denis / Sainte-Marie)
- L'EST (Salazie)

Moyens techniques et humains

Intervenant : JAMES CHRISTIE CIT
Vocabulaire touristique, fonction ou structure grammaticale.
Visites sur place des lieux incontournables.
Jeux de rôle / Simulation.
Homework / Vocabulaire / Préparation.

Méthodes pédagogiques

- Apprentissage d'un lexique de termes adaptés aux spécificités de La Réunion, vu thème par thème.
- Simulations & jeux de rôle.
- Fiches récapitulatives du vocabulaire utilisé sur chaque intervention.

Modalités d'évaluation

Evaluation du niveau d'entrée.
Questionnaire de satisfaction.

Aspects administratifs

Remise d'attestations individuelles de formation par email aux participants.

Public visé

Conseillers en séjours / Experts en destination.
Salariés de droit privé des organismes de tourisme adhérents à l'AFDAS.

Prérequis

Aisance dans l'échange, le partage de compétences.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nous contacter pour ajustements nécessaires.

ACCUEIL - INFORMATION - QUALITÉ

COMMERCIALISATION - PRODUITS - VENTE

COMMUNICATION - MARKETING

MANAGEMENT - GESTION INTERNE - GOUVERNANCE DE LA DESTINATION

RELATIONS AVEC LES SOCIOPROFESIONNELS



2024





JANVIER							FÉVRIER							MARS							AVRIL						
lu	ma	me	je	ve	sa	di	lu	ma	me	je	ve	sa	di	lu	ma	me	je	ve	sa	di	lu	ma	me	je	ve	sa	di
1	2	3	4	5	6	7	29	30	31	1	2	3	4	26	27	28	29	1	2	3	1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14	5	6	7	8	9	10	11	4	5	6	7	8	9	10	8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21	12	13	14	15	16	17	18	11	12	13	14	15	16	17	15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28	19	20	21	22	23	24	25	18	19	20	21	22	23	24	22	23	24	25	26	27	28
29	30	31	1	2	3	4	26	27	28	29	1	2	3	25	26	27	28	29	30	31	29	30	1	2	3	4	5
5	6	7	8	9	10	11	4	5	6	7	8	9	10	1	2	3	4	5	6	7	6	7	8	9	10	11	12

MAI							JUIN							JUILLET							AOÛT						
lu	ma	me	je	ve	sa	di	lu	ma	me	je	ve	sa	di	lu	ma	me	je	ve	sa	di	lu	ma	me	je	ve	sa	di
29	30	1	2	3	4	5	27	28	29	30	31	1	2	1	2	3	4	5	6	7	29	30	31	1	2	3	4
6	7	8	9	10	11	12	3	4	5	6	7	8	9	8	9	10	11	12	13	14	5	6	7	8	9	10	11
13	14	15	16	17	18	19	10	11	12	13	14	15	16	15	16	17	18	19	20	21	12	13	14	15	16	17	18
20	21	22	23	24	25	26	17	18	19	20	21	22	23	22	23	24	25	26	27	28	19	20	21	22	23	24	25
27	28	29	30	31	1	2	24	25	26	27	28	29	30	29	30	31	1	2	3	4	26	27	28	29	30	31	1
3	4	5	6	7	8	9	1	2	3	4	5	6	7	5	6	7	8	9	10	11	2	3	4	5	6	7	8

Vacances scolaires
 COMMERCIALISATION, PRODUITS, VENTE

L'espace boutique : les pistes de développement25 & 28 mars 2024

L'ESPACE BOUTIQUE EN LIGNE : LES PISTES DE DÉVELOPPEMENT



25 & 28 mars 2024

8h30 à 12h30 et 13h30 à 16h30



TERRITOIRE OUEST
Siège OTI Ouest



Financement sur le dispositif des actions collectives régionales pris en charge à 100% par l'AFDAS



Effectif 5 à 12 personnes /
3 structures différentes
En inter-entreprises
Selon planning



Emmanuelle LORION
06 92 83 39 21
e.lorion@ftrt.re

Objectifs

- Comprendre les bases du commerce électronique et son importance dans le secteur du tourisme.
- Avoir des bases solides pour sous-traiter la conception d'une boutique en ligne.
- Gérer et promouvoir leur boutique en ligne de manière rentable.
- Répondre aux besoins spécifiques de leur public cible.

Programme

- Introduction au commerce électronique pour le tourisme.
- Définir une stratégie pour sa boutique en ligne.
- Piloter la création de sa boutique en ligne.
- Introduction au design et à l'expérience utilisateur.
- Gestion des commandes et du stock.
- Stratégies de marketing en ligne.
- Optimisation du référencement.
- Mesure de la performance.

Moyens techniques et humains

Intervenant : Olivia MOREL - UP & GO
Projection PowerPoint soignée et attractive.
Espace pédagogique apprenant.

Méthodes pédagogiques

Documents supports de formation projetés.
Exposés théoriques.
Étude de cas concrets.
Quizz en salle.
Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite des formations. .

Modalités d'évaluation

Feuilles de présence.
Questions orales ou écrites (QCM).
Mises en situation.
Formulaire d'évaluation de la formation.
Certificat de réalisation de l'action de formation.

Aspects administratifs

Remise d'attestations individuelles de formation par email aux participants.

Public visé

Salariés de droit privé des organismes de tourisme adhérents à l'AFDAS.

Prérequis

Aisance dans l'échange, le partage de compétences.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nous contacter pour ajustements nécessaires.

ACCUEIL - INFORMATION - QUALITÉ

COMMERCIALISATION - PRODUITS - VENTE

COMMUNICATION - MARKETING

MANAGEMENT - GESTION INTERNE - GOUVERNANCE DE LA DESTINATION

RELATIONS AVEC LES SOCIOPROFESIONNELS



JANVIER							FÉVRIER							MARS							AVRIL							
lu	ma	je	ve	sa	di		lu	ma	je	ve	sa	di		lu	ma	me	je	ve	sa	di		lu	ma	je	ve	sa	di	
1	2	3	4	5	6	7	29	30	31	1	2	3	4	26	27	28	29	1	2	3		1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14	5	6	7	8	9	10	11	4	5	6	7	8	9	10		8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21	12	13	14	15	16	17	18	11	12	13	14	15	16	17		15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28	19	20	21	22	23	24	25	18	19	20	21	22	23	24		22	23	24	25	26	27	28
29	30	31	1	2	3	4	26	27	28	29	1	2	3	25	26	27	28	29	30	31		29	30	1	2	3	4	5
5	6	7	8	9	10	11	4	5	6	7	8	9	10	1	2	3	4	5	6	7		6	7	8	9	10	11	12

MAI							JUN							JUILLET							AOÛT							
lu	ma	je	ve	sa	di		lu	ma	je	ve	sa	di		lu	ma	me	je	ve	sa	di		lu	ma	je	ve	sa	di	
29	30	1	2	3	4	5	27	28	29	30	31	1	2	1	2	3	4	5	6	7		25	26	27	28	29	30	31
6	7	8	9	10	11	12	3	4	5	6	7	8	9	8	9	10	11	12	13	14		5	6	7	8	9	10	11
13	14	15	16	17	18	19	10	11	12	13	14	15	16	15	16	17	18	19	20	21		12	13	14	15	16	17	18
20	21	22	23	24	25	26	17	18	19	20	21	22	23	22	23	24	25	26	27	28		19	20	21	22	23	24	25
27	28	29	30	31	1	2	24	25	26	27	28	29	30	29	30	31	1	2	3	4		26	27	28	29	30	31	1
3	4	5	6	7	8	9	1	2	3	4	5	6	7	5	6	7	8	9	10	11		2	3	4	5	6	7	8

LEGENDE : Vacances scolaires COMMUNICATION, MARKETING

Initiation aux techniques de prise de vue : photo et vidéo29 avr 2024

Repenser sa stratégie de communication selon les nouvelles tendances (Facebook, Instagram, Tik Tok, LinkedIn...)26 & 29 fév 2024

INITIATION AUX TECHNIQUES DE PRISE DE VUE : PHOTO ET VIDÉO



29 avril 2024

8h30 à 12h30 et 13h30 à 16h30



TERRITOIRE EST



Financement sur le dispositif des actions collectives régionales pris en charge à 100% par l'AFDAS



Effectif 5 à 12 personnes /
3 structures différentes
En inter-entreprises
Selon planning



Emmanuelle LORION
06 92 83 39 21
e.lorion@ftrt.re

Objectifs

- Comprendre les bases de la photographie et de la vidéographie.
- Maîtriser les fonctionnalités photo et vidéo de leur smartphone.
- Utiliser les techniques de prise de vue pour capturer des moments de manière créative et engageante.

Programme

- **Introduction à la photographie et à la vidéographie** - Brève histoire de la photographie et de la vidéographie. / Différences entre la photo et la vidéo.
- **Comprendre l'équipement** - Types d'appareils photo et de caméras vidéo / Les avantages du smartphone pour la prise de vue / Prise en main de l'appareil photo sur smartphone.
- **Prise de vue en situation réelle (exercices pratiques)** - Règle de cadrage et lignes directrices / Utilisation de la lumière naturelle / Conseils pratiques pour la prise de vue en extérieur : paysage, architecture et personnes.
- **Edition de photos et de vidéos (exercices pratiques)** - Introduction à la retouche photo / Montage vidéo de base type vidéo story/réel (15-30 secondes) / Les outils d'aide à la création de contenus.

Moyens techniques et humains

Intervenant : Olivia MOREL - UP & GO
Projection PowerPoint soignée et attractive.
Espace pédagogique apprenant.

Méthodes pédagogiques

Documents supports de formation projetés.
Exposés théoriques.
Étude de cas concrets.
Quizz en salle.
Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite des formations. .

Modalités d'évaluation

Feuilles de présence.
Questions orales ou écrites (QCM).
Mises en situation.
Formulaire d'évaluation de la formation.
Certificat de réalisation de l'action de formation.

Aspects administratifs

Remise d'attestations individuelles de formation par email aux participants.

Public visé

Référent(e) commercialisation , Référent (e) en communication
Salariés de droit privé des organismes de tourisme adhérents à l'AFDAS.

Prérequis

Aisance dans l'échange, le partage de compétences.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nous contacter pour ajustements nécessaires.

REPENSER SA STRATÉGIE DE COMMUNICATION SELON LES NOUVELLES TENDANCES

(FACEBOOK, INSTAGRAM, TIK TOK, LINKEDIN...)



26 & 29 février 2024

8h30 à 12h30 et 13h30 à 16h30



14h



TERRITOIRE OUEST

Siège OTI Ouest



Financement sur le dispositif des actions collectives régionales pris en charge à 100% par l'AFDAS



Effectif 5 à 12 personnes /
3 structures différentes

En inter-entreprises
Selon planning



Emmanuelle LORION
06 92 83 39 21
e.lorion@ftrt.re

Objectifs

- Comprendre les tendances actuelles en matière de médias sociaux et leur impact sur le secteur du tourisme.
- Évaluer leur stratégie de communication actuelle sur les réseaux sociaux.
- Maîtriser les plateformes Facebook, Instagram, TikTok et LinkedIn pour promouvoir leur entreprise touristique.
- Créer un plan de communication efficace adapté à leur publics et objectifs

Programme

- Introduction aux tendances en médias sociaux.
- Evaluation de la stratégie de communication actuelle.
- Comprendre le public cible.
- Facebook et Instagram pour le tourisme.
- Tiktok et LinkedIn pour le tourisme.
- Intégration des tendances actuelles.

Moyens techniques et humains

Intervenant : Olivia MOREL - UP & GO
Projection PowerPoint soignée et attractive.
Espace pédagogique apprenant.

Méthodes pédagogiques

Documents supports de formation projetés.
Exposés théoriques.
Étude de cas concrets.
Quizz en salle.
Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite des formations. .

Modalités d'évaluation

Feuilles de présence.
Questions orales ou écrites (QCM).
Mises en situation.
Formulaire d'évaluation de la formation.
Certificat de réalisation de l'action de formation.

Aspects administratifs

Remise d'attestations individuelles de formation par email aux participants.

Public visé

Référent(e)s communication (responsable de projet, responsable d'équipe, ..)
Salariés de droit privé des organismes de tourisme adhérents à l'AFDAS.

Prérequis

Aisance dans l'échange, le partage de compétences.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nous contacter pour ajustements nécessaires.

ACCUEIL - INFORMATION - QUALITÉ

COMMERCIALISATION - PRODUITS - VENTE

COMMUNICATION - MARKETING

MANAGEMENT - GESTION INTERNE - GOUVERNANCE DE LA DESTINATION

RELATIONS AVEC LES SOCIOPROFSSIONNELS



2024



JANVIER							FÉVRIER							MARS							AVRIL						
lu	ma	me	je	ve	sa	di	lu	ma	me	je	ve	sa	di	lu	ma	me	je	ve	sa	di	lu	ma	me	je	ve	sa	di
1	2	3	4	5	6	7	29	30	31	1	2	3	4	26	27	28	29	1	2	3	1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14	5	6	7	8	9	10	11	4	5	6	7	8	9	10	8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21	12	13	14	15	16	17	18	11	12	13	14	15	16	17	15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28	19	20	21	22	23	24	25	18	19	20	21	22	23	24	22	23	24	25	26	27	28
29	30	31	1	2	3	4	26	27	28	29	1	2	3	25	26	27	28	29	30	31	29	30	1	2	3	4	5
5	6	7	8	9	10	11	4	5	6	7	8	9	10	1	2	3	4	5	6	7	6	7	8	9	10	11	12

MAI							JUIN							JUILLET							AOÛT						
lu	ma	me	je	ve	sa	di	lu	ma	me	je	ve	sa	di	lu	ma	me	je	ve	sa	di	lu	ma	me	je	ve	sa	di
29	30	1	2	3	4	5	27	28	29	30	31	1	2	1	2	3	4	5	6	7	29	30	31	1	2	3	4
6	7	8	9	10	11	12	3	4	5	6	7	8	9	8	9	10	11	12	13	14	5	6	7	8	9	10	11
13	14	15	16	17	18	19	10	11	12	13	14	15	16	15	16	17	18	19	20	21	12	13	14	15	16	17	18
20	21	22	23	24	25	26	17	18	19	20	21	22	23	22	23	24	25	26	27	28	19	20	21	22	23	24	25
27	28	29	30	31	1	2	24	25	26	27	28	29	30	29	30	31	1	2	3	4	26	27	28	29	30	31	1
3	4	5	6	7	8	9	1	2	3	4	5	6	7	5	6	7	8	9	10	11	2	3	4	5	6	7	8

Vacances scolaires

MANAGEMENT, GESTION INTERNE, GOUVERNANCE DE LA DESTINATION

- Anticiper les risques psychosociaux en entreprise18 mars 2024
- Marque employeur => attirer et conserver les talents au sein de sa structure12& 13 fev 2024
- Prendre la parole et réussir ses interventions en public05 & 17 avr 2024
- Conduire efficacement une réunion23 fév 2024

ANTICIPER LES RISQUES PSYCHOSOCIAUX EN ENTREPRISE

LES RENDEZ-VOUS 2024
FORMATION DU RESEAU



18 mars 2024

8h30 à 12h30 et 13h30 à 16h30



7h



TERRITOIRE SUD

Siège FRT St-Pierre



Financement sur le dispositif des actions collectives régionales pris en charge à 100% par l'AFDAS



Effectif 5 à 12 personnes /
3 structures différentes
En inter-entreprises
Selon planning



Emmanuelle LORION
06 92 83 39 21
e.lorion@frrt.re

Réactivité, plan de charge variable, hostilités, gestion de ses émotions devant le client, manque d'alignement avec les directives, peur de la sanction sont autant de sources de stress pour les collaborateurs. Au regard de l'impact potentiel sur la santé et des indicateurs RH (absentéisme, turn-over...), cette question est au cœur des politiques RH.

Objectifs

- Se sensibiliser et agir pour prévenir et gérer les RPS par l'acquisition des notions et mécanismes de base.
- Caractériser les RPS.
- Définir la posture managériale adaptée.
- Reconnaître les axes de prévention du risque.
- Identifier la contribution du manager face aux signalements.

Programme

- **Le périmètre des RPS** - Stress, violences internes & externes / Composantes du harcèlement / Distinction pression professionnelle, harcèlement et autres RPS / Sanctions.
- **RPS & posture managériale** - Mode de management & organisation du travail : les bonnes pratiques / Concilier nécessité de performance et contribution des salariés / Courage & cohérence managériale.
- **La prévention des RPS** - Mesures organisationnelles / Sensibilisation de ses équipes / Identification des signaux faibles et des agissements.
- **Réagir aux RPS** - Traitement des signalements / Accompagnement / Mise en place de solutions / Relais internes et externes / Focus sur la médiation.

Moyens techniques et humains

Intervenant : Fabio FERRARA - ATRIA

Licence Klaxoon + salle banalisée comportant vidéoprojection et paperboard.

Méthodes pédagogiques

Affirmatives, interrogatives et actives. Ludo pédagogie et facilitation.

Modalités d'évaluation

Des acquis - Fiche de renseignement en amont et questions.
Évaluations formatives réalisées à l'aide de grille critériées.
Évaluation différée, dite à froid, pour évaluer l'utilité des acquis.
Mesure de la satisfaction des stagiaires.

Aspects administratifs

Attestation de fin de formation mentionnant l'atteinte des objectifs.

Public visé

Conseillers en séjours / Experts en destination.
Salariés de droit privé des organismes de tourisme adhérents à l'AFDAS.

Prérequis

Aucun.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nous contacter pour ajustements nécessaires.

MARQUE EMPLOYEUR => ATTIRER ET CONSERVER LES TALENTS AU SEIN DE SA STRUCTURE



12 et 13 février 2024

8h30 à 12h30 et 13h30 à 16h30



14h



TERRITOIRE SUD
Siège FRT St-Pierre



Financement sur le dispositif des actions collectives régionales pris en charge à 100% par l'AFDAS



Effectif 5 à 12 personnes /
3 structures différentes
En inter-entreprises
Selon planning



Emmanuelle LORION
06 92 83 39 21
e.lorion@frrt.re

Objectifs

- Meilleur engagement sur les offres d'emploi.
- Augmentation du nombre de profils candidats qualifiés.
- Amélioration du taux d'acceptation des offres faites aux candidats.
- Meilleur engagement des collaborateurs autour des actions de l'entreprise.
- Moins de turn-over.

Programme

- **Développer sa marque employeur** - Diagnostic / Socle des valeurs et ambitions / Attente des nouvelles générations / Plan d'action.
- **Renforcer la marque employeur** - Canaux de diffusion / Site internet et « print » / Réseaux sociaux / Relations publiques / Événementiel.
- **Développer sa communication de recrutement** - Annonces attractives / Charte des best practice / Pratiques efficaces et éthiques de sélection / Accueil et considération des candidats comme « clients internes ».
- **Favoriser l'intégration positive des nouveaux arrivants** - Accueil / Accompagnement / Formation et tutorat.
- **Faire évoluer ses pratiques managériales autour de la marque employeur** - Irritants, pratiques démotivantes et comportements en incohérence / Management de proximité / Montée en compétence / KPI sur la motivation et l'engagement.
- **Mises en situation et pratiques** - Traitement en situation réelle / Travail sur cas pratiques des participants / Modélisation.

Moyens techniques et humains

Intervenant : Jean-Jacques LOTTERMOSER - SESAME FORMATION
Vidéo projection, support de formation.

Méthodes pédagogiques

Actives, apports de connaissance, exemples réels, étude de cas pratiques.

Modalités d'évaluation

Questionnaire de préformation.
Évaluation sommative.
Évaluation de satisfaction à « chaud ».
Évaluation de satisfaction à « froid ».

Aspects administratifs

Attestation de fin de formation mentionnant l'atteinte des objectifs.

Public visé

Direction / Manager ou chef de service, responsable RH et communication.
Salariés de droit privé des organismes de tourisme adhérents à l'AFDAS.

Prérequis

Aucun.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nous contacter pour ajustements nécessaires.

PRENDRE LA PAROLE ET RÉUSSIR SES INTERVENTIONS EN PUBLIC

Les salariés œuvrant dans le champ du Tourisme sont amenés à promouvoir leur activité, leur structure, les projets, le territoire ou les prestations qu'il propose. La communication en général et la prise de parole en public spécifiquement est un vecteur d'adhésion et d'engagement.

Objectifs

- Professionnaliser ses prises de parole.
- Identifier les bonnes pratiques d'une présentation percutante.
- Réaliser une présentation dynamique et captiver son auditoire.

Programme

- **La préparation au service de l'efficacité** - Les questions à se poser / La structure d'une présentation efficace / La préparation du contenu.
- **La communication pour convaincre à l'oral** - Les différents types de langage à maîtriser et comment les développer / La transformation de l'idée à l'argument convainquant / La réponse aux questions / objections.
- **La posture gagnante à développer** - Les peurs qui parasitent l'esprit / Le stress qui pollue la présentation / La confiance en soi qui convainc l'auditoire.
- **L'entraînement au service de la réussite** - Mise en situation filmées, analysées et débriefées / Plan d'action à mettre en œuvre pour développer son aisance orale.

Moyens techniques et humains

Intervenant : Marie FISCHER - ATRIA

Licence Klaxoon + salle banalisée comportant vidéoprojection et paperboard.

Méthodes pédagogiques

Affirmatives, interrogatives et actives. Ludo pédagogie et facilitation.

Modalités d'évaluation

Des acquis - Fiche de renseignement en amont et questions.

Évaluations formatives réalisées à l'aide de grille critériées.

Évaluation différée, dite à froid, pour évaluer l'utilité des acquis.

Mesure de la satisfaction des stagiaires.

Aspects administratifs

Attestation de fin de formation mentionnant l'atteinte des objectifs.

Public visé

Conseillers en séjours / Experts en destination.

Salariés de droit privé des organismes de tourisme adhérents à l'AFDAS.

Prérequis

Bonne communication écrite et orale.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nous contacter pour ajustements nécessaires.

LES RENDEZ-VOUS 2024
FORMATION DU RESEAU



FÉDÉRATION
REUNIONNAISE
DE TOURISME



05 et 17 avril 2024

8h30 à 12h30 et 13h30 à 16h30



14h



TERRITOIRE OUEST
Siège OTI OUEST



Financement sur le dispositif des actions collectives régionales pris en charge à 100% par l'AFDAS



Effectif 5 à 12 personnes /
3 structures différentes
En inter-entreprises
Selon planning



Emmanuelle LORION
06 92 83 39 21
e.lorion@ftrt.re

CONDUIRE EFFICACEMENT UNE RÉUNION



23 février 2024

8h30 à 12h30 et 13h30 à 16h30



7h



TERRITOIRE EST



Financement sur le dispositif des actions collectives régionales pris en charge à 100% par l'AFDAS



Effectif 5 à 12 personnes /
3 structures différentes
En inter-entreprises
Selon planning



Emmanuelle LORION
06 92 83 39 21
e.lorion@ftrt.re

Objectifs

- Acquérir une méthodologie de conduite de réunion par objectif pour fédérer ses équipes autour de nouveaux projets.
- Être capable de préparer et organiser son exposé, en adaptant son style d'animation en fonction des différents types de réunions.
- Améliorer son efficacité relationnelle pour une meilleure régulation des comportements de groupe, selon les différents typologies de collaborateurs.
- Trouver des astuces pour commencer à l'heure et tenir le « timing ».

Programme

- **Communication en amont**- Ordre du jour / Méthodologie, distribution / Interactions et communication écrite.
- **Timing et modes selon la vocation de la réunion** – Informer pour changer / Brainstorming, réunion participative / Temps consacrés et mode opératoires.
- **Comment organiser et animer le brief matinal ?** – Quand ? Quels résultats attendre / Fonctions du brief d'équipe / Mise en œuvre / Meilleures pratiques.
- **Principes d'animation de réunion de concertation** - Retenir l'attention et impliquer / Annoncer, animation, minuter, rythmer, distribuer, enrichir; décider.
- **Suivi opérationnel et contrôle de mise en place** – Clôture et appel à l'action / Échéances et responsabilités / Compte-rendu efficace des Minutes / Feuille de contrôle et rappels.

Moyens techniques et humains

Intervenant : Jean-Jacques LOTTERMOSER - SESAME FORMATION
Vidéo projection, support de formation.

Méthodes pédagogiques

Actives, apports de connaissance, exemples réels, étude de cas pratiques.

Modalités d'évaluation

Questionnaire de préformation.
Évaluation sommative.
Évaluation de satisfaction à « chaud ».
Évaluation de satisfaction à « froid ».

Aspects administratifs

Attestation de fin de formation mentionnant l'atteinte des objectifs.

Public visé

Toute personne ayant à organiser et animer des réunions.
Salariés de droit privé des organismes de tourisme adhérents à l'AFDAS.

Prérequis

Aucun.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nous contacter pour ajustements nécessaires.

ACCUEIL - INFORMATION - QUALITÉ

COMMERCIALISATION - PRODUITS - VENTE

COMMUNICATION - MARKETING

MANAGEMENT - GESTION INTERNE - GOUVERNANCE DE LA DESTINATION

RELATIONS AVEC LES SOCIOPROFESIONNELS



2024 **afDas**  **ADN** Tourisme

JANVIER							FÉVRIER							MARS							AVRIL						
lu	ma	me	je	ve	sa	di	lu	ma	me	je	ve	sa	di	lu	ma	me	je	ve	sa	di	lu	ma	me	je	ve	sa	di
1	2	3	4	5	6	7	29	30	31	1	2	3	4	26	27	28	29	1	2	3	1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14	5	6	7	8	9	10	11	4	5	6	7	8	9	10	8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21	12	13	14	15	16	17	18	11	12	13	14	15	16	17	15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28	19	20	21	22	23	24	25	18	19	20	21	22	23	24	22	23	24	25	26	27	28
29	30	31	1	2	3	4	26	27	28	29	1	2	3	25	26	27	28	29	30	31	29	30	1	2	3	4	5
5	6	7	8	9	10	11	4	5	6	7	8	9	10	1	2	3	4	5	6	7	6	7	8	9	10	11	12
MAI							JUIN							JUILLET							AOÛT						
lu	ma	me	je	ve	sa	di	lu	ma	me	je	ve	sa	di	lu	ma	me	je	ve	sa	di	lu	ma	me	je	ve	sa	di
29	30	1	2	3	4	5	27	28	29	30	31	1	2	1	2	3	4	5	6	7	29	30	31	1	2	3	4
6	7	8	9	10	11	12	3	4	5	6	7	8	9	8	9	10	11	12	13	14	5	6	7	8	9	10	11
13	14	15	16	17	18	19	10	11	12	13	14	15	16	15	16	17	18	19	20	21	12	13	14	15	16	17	18
20	21	22	23	24	25	26	17	18	19	20	21	22	23	22	23	24	25	26	27	28	19	20	21	22	23	24	25
27	28	29	30	31	1	2	24	25	26	27	28	29	30	29	30	31	1	2	3	4	26	27	28	29	30	31	1
3	4	5	6	7	8	9	1	2	3	4	5	6	7	5	6	7	8	9	10	11	2	3	4	5	6	7	8

Vacances scolaires
 RELATION AVEC LES SOCIO-PROFESIONNELS

Travailler en mode projet avec ses partenaires/ pros (intelligence collective)27 & 28 juin 2024
 Renforcer les missions d'animation des socioprofessionnels24, 25, 26 & 30 avr 2024.

TRAVAILLER EN MODE PROJET AVEC SES PARTENAIRES / PROS (INTELLIGENCE COLLECTIVE)



27 et 28 juin 2024

8h30 à 12h30 et 13h30 à 16h30



14h



TERRITOIRE OUEST
Siège OTI OUEST



Financement sur le dispositif des actions collectives régionales pris en charge à 100% par l'AFDAS



Effectif 5 à 12 personnes /
3 structures différentes
En inter-entreprises
Selon planning



Emmanuelle LORION
06 92 83 39 21
e.lorion@ftr.re

Objectifs

- Maîtriser les outils de la conduite de projet.
- Déterminer des projets innovants, structurants et fédérateurs.
- Obtenir une plus forte adhésion des partenaires.
- Apprendre à fixer des objectifs, réaliser un bilan, tenir compte des résistances pour réussir.

Programme

- **Les fondamentaux de la conduite de projet** - Planification / Méthodologie / Contraintes et résistances / Compétences disponibles.
- **Anticiper les réalités opérationnelles** - Bonnes pratiques / Rôle et contribution du chef de projet / Mise en situation de leadership / Conduite des réunions / Gestion des tensions.
- **Développer l'agilité au sein du projet** - Comprendre les enjeux des parties prenantes / Mettre en place une démarche agile / Développer des livrables à succès.
- **Optimiser le planning de projet et éviter l'enlisement** - Travailler l'avant-projet / Opportunité, faisabilité, stratégie / Piloter un projet / Mobiliser les énergies des parties prenantes / Outils de pilotage.
- **Mises en situation** - La formation abordera avec les participants leurs propres projets et problématiques, sur les points suivants : Démarrage de projet / suivi d'avancement / Finalisation ou présentation / évaluation à posteriori.

Moyens techniques et humains

Intervenant : Jean-Jacques LOTTERMOSER - SESAME FORMATION
Vidéo projection, support de formation.

Méthodes pédagogiques

Actives, apports de connaissance, exemples réels, étude de cas pratiques.

Modalités d'évaluation

Questionnaire de préformation.
Évaluation sommative.
Évaluation de satisfaction à « chaud ».
Évaluation de satisfaction à « froid ».

Aspects administratifs

Attestation de fin de formation mentionnant l'atteinte des objectifs.

Public visé

Responsable ; Personnel en relation avec les prestataires .
Salariés de droit privé des organismes de tourisme adhérents à l'AFDAS.

Prérequis

Aucun.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nous contacter pour ajustements nécessaires.

RENFORCER LES MISSIONS D'ANIMATION DES SOCIOPROFESSIONNELS



24 - 25 - 26 & 30 avril 2024
(4 ½ journées - Horaires à préciser)



14h



VISIO
FRT - Saint-Pierre



Financement sur le dispositif des actions collectives régionales pris en charge à 100% par l'AFDAS



Effectif 5 à 12 personnes /
3 structures différentes
En inter-entreprises
Selon planning



Emmanuelle LORION
06 92 83 39 21
e.lorion@ftrt.re

Objectifs

- Poser le contexte de son office de tourisme en lien avec l'animation des socioprofessionnels.
- Conseiller individuellement ses socioprofessionnels.
- Définir les actions à mener pour renforcer l'animation des socioprofessionnels.

Programme

- **Poser le contexte de son office de tourisme en lien avec l'animation des socioprofessionnels** - Les difficultés rencontrées / Analyser son écosystème.
- **Conseiller individuellement ses socioprofessionnels** - Animation d'un réseau VS accompagnement de socioprofessionnels / Les différents rôles d'un office de tourisme envers ses prestataires / Se transformer en accompagnateur.
- **Définir les actions à mener pour renforcer l'animation des socioprofessionnels** - Méthode pour repenser son offre de services / Séduire ses socioprofessionnels / Monter son plan d'actions.

Moyens techniques et humains

Intervenant : Charlotte GENET - GUEST & STRATEGY
Vidéo projection, support de formation.

Méthodes pédagogiques

Support global de la formation.
Outils co-construits lors de la formation.
Outils utilisés au quotidien par Guest & Strategy dans ses accompagnements.
Dossier ressources sur drive avec des exemples de bonnes pratiques et des ressources en lien avec le sujet traité.

Modalités d'évaluation

Questionnaires de cadrage pré-formation.
Évaluation des acquis des stagiaires.
Évaluation à chaud (J+3) et à froid (M+3).
Auto-évaluation des stagiaires avant et après la formation sur les compétences développées.

Aspects administratifs

Attestation de fin de formation mentionnant l'atteinte des objectifs.

Public visé

Personnel en relation avec les prestataires / Référent qualité.
Salariés de droit privé des organismes de tourisme adhérents à l'AFDAS.

Prérequis

Être en relation avec les socioprofessionnels de son territoire.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nous contacter pour ajustements nécessaires.



Pour nous contacter :



Emmanuelle LORION

Chargée de mission

Projets transversaux & Relations
institutionnelles

06 92 83 39 21

e.lorion@frt.re

Valérie PAYET

Animatrice de territoire & partenariats

06 93 39 83 02

v.payet@frt.re



5. rue des Bons Enfants
97 410 SAINT-PIERRE
0262 42 39 94