Formation inter-filières

Découvrir et utiliser les techniques du nudge marketing

Savoir transmettre des messages ou favoriser des comportements adéquats en matière de relations interpersonnelles, notamment pour faciliter les usages bienveillants en matière de tourisme durable et responsable, par des tiers comme en interne.

Objectifs

- Connaître les finalités et les techniques appliquées au nudge marketing.
- Savoir mettre en place des messages et supports adéquats sur le terrain ou dans sa structure touristique

Formateur **Guy Castagné, Akina Stratégies**

Expert e
reconnu
privés e

Ce site utilise des cookies dits « techniques » nécessaires à son bon fonctionnement, des cookies de mesure d'audience (génération des statistiques de fréquentation et d'utilisation du site afin d'analyser la navigation et d'améliorer le site), des cookies de modules sociaux (en vue du partage de l'URL d'une page du site sur les réseaux sociaux), des cookies publicitaires (partagés avec des partenaires) et des cookies Youtube. Pour plus d'informations et pour en paramétrer l'utilisation cliquez sur "Paramétrer les cookies". Vous pouvez à tout moment modifier vos préférences.

Contenu et programme

Cette formation permet de découvrir de nouvelles techniques et de les mettre à profit en termes de plan d'action. Illustrée d'exemples, elle est l'occasion, pour les apprenants, de se frotter à de nouvelles approches de travail, afin d'être réellement présents en nudge marketing, inciter clients, collègues et prestataires aux bons usages et comportements et innover en communication !

Jour 1 : Présentation des caractéristiques, avantages et techniques du nudge marketing

Séquence 1 : Objectifs et enjeux
Présentation des caractéristiques et enjeux du nudge marketing adapté au tourisme, et notamment au tourisme durable et responsable
Exemples illustrés commentés

Séquence 2 : Méthodologie du nudge, comment intervenir ?
Présentation de la méthode pour aborder un message nudge.
Définition des besoins dans le cadre de chaque participant (besoins liés à l'organisation de la structure touristique, besoins liés aux usages sur le territoire ou la destination concernée…).
Lancement d'un exercice (à mettre en œuvre pour le jour 2).

Bilan évaluation jour 1

Jour 2 : Mise en application du nudge marketing
Séquence 3 : Mettre en application une fiche action nudge marketing
Travaux de rédaction d'une fiche action (finalités, justificatif, nature d'action, type de message, modalités de relai du message) dans le cadre d'une étude de cas en sous-groupes.
Correctifs

Séquence 4 : Comment communiquer avec assertivité ?
Mieux communiquer pour faire savoir les actions nudge : Présentation des moyens d'améliorer la communication orale par l'assertivité.
Techniques d'approche en termes de communication interpersonnelle et de développement personnel.
Exercices d'application.

Bilan de la formation

Quizz /QCM d'évaluation des acquis de la formation (atteinte des objectifs).
Evaluation « à chaud » de la formation

Public/Prérequis

Tout sala
marketin
Tout prof

Question
chaque p
- Un ordi

Ce site utilise des cookies dits « techniques » nécessaires à son bon fonctionnement, des cookies de mesure d'audience (génération des statistiques de fréquentation et d'utilisation du site afin d'analyser la navigation et d'améliorer le site), des cookies de modules sociaux (en vue du partage de l'URL d'une page du site sur les réseaux sociaux), des cookies publicitaires (partagés avec des partenaires) et des cookies Youtube. Pour plus d'informations et pour en paramétrer l'utilisation cliquez sur "Paramétrer les cookies". Vous pouvez à tout moment modifier vos préférences.

Anne-Christine Bulourde
Chargée de mission formation
anne-christine.bulourde@chooseparisregion.org
06 46 79 08 32

Adobe Stock/nickvango, Poland

Prix 540.00 € TTC

Date 26 - 27 Septembre 2024

Détail tarif

Pour toute demande de prise en charge par votre OPCO
Demander un devis au formateur à l'adresse suivante : contact@akina.fr
Saisir la demande de prise en charge de la formation dans l'espace sécurisé de votre OPCO.
Pour les adhérents AFDAS le lien est le suivant : https://www.afdas.com/entreprises
Pour les autres participants une convention de formation vous sera adressée pas l'organisme de formation.

Lieu

Parti

Ce co

Ce site utilise des cookies dits « techniques » nécessaires à son bon fonctionnement, des cookies de mesure d'audience (génération des statistiques de fréquentation et d'utilisation du site afin d'analyser la navigation et d'améliorer le site), des cookies de modules sociaux (en vue du partage de l'URL d'une page du site sur les réseaux sociaux), des cookies publicitaires (partagés avec des partenaires) et des cookies Youtube. Pour plus d'informations et pour en paramétrer l'utilisation cliquez sur "Paramétrer les cookies". Vous pouvez à tout moment modifier vos préférences.

- Projection PowerPoint soignée et attractive
- Analyse d'exemples illustratifs
- Ateliers et exercices d'application (ateliers suivant une progression chronologique)
- Réponses aux questions, interactivité stagiaires/formateur privilégiée
- Plan de progrès individuel
- Suivi des participants à leur demande en post formation (inclus dans les honoraires
- Bibliographie et webographie remise suite à la formation

Ce site utilise des cookies dits « techniques » nécessaires à son bon fonctionnement, des cookies de mesure d'audience (génération des statistiques de fréquentation et d'utilisation du site afin d'analyser la navigation et d'améliorer le site), des cookies de modules sociaux (en vue du partage de l'URL d'une page du site sur les réseaux sociaux), des cookies publicitaires (partagés avec des partenaires) et des cookies Youtube. Pour plus d'informations et pour en paramétrer l'utilisation cliquez sur "Paramétrer les cookies". Vous pouvez à tout moment modifier vos préférences.