

Formations

Programme
2022

Inter-Filières
Offices de Tourisme
Matinales • Webinaires
Parcours e-learning



8 au 10 février

Formation photo-véo
100 % smartphone

14 et 15 février + 28 et 29 novembre

Formation des Conseillers
en séjour Tourisme et Handicap

17 février

Nouvelles aspirations
des touristes français

15 mars

A l'écoute des expériences
immersives

17 et 18 mars

Droit du travail et social
(CCN des organismes de tourisme)
- Actualiser ses connaissances

31 mars et 1^{er} avril

Utiliser Instagram comme un pro

**12 et 13 avril
+ 24 mai en distanciel**

Le service accueil du futur :
un accueil hors les murs ?
Autres services ?

21 et 22 avril

La gamification de l'offre
touristique

10 mai

Eductour
Destination Impressionnisme

12 mai

Alimenter son projet avec Apidae

13 mai

Améliorer la qualité éditoriale
de son offre Apidae

16 et 17 mai

Merchandising et
assortiment produits

31 mai

Gérer les situations difficiles
- faire face aux incivilités

2 et 3 juin

La commercialisation de forfaits
touristiques et services de voyages
(formation juridique)

14 juin

Développer des expériences
touristiques et les faire vivre
à tous les publics

Toute l'année

Parcours e-learning :
• Repères interculturels
• Réflexe accessibilité
• Destination Paris Ile-de-France
• Destination Impressionnisme
• Réussir l'accueil et le service en France

28 et 29 juin

Travailler son positionnement
pour séduire et attirer les
nouvelles générations

8 et 9 septembre

Développer une offre tourisme
d'affaires nouvelle génération

**14 et 15 septembre
+ 9 novembre matin en distanciel**

Intégrer les habitants dans
ma stratégie d'accueil

22 et 23 septembre

Repositionner sa
stratégie commerciale

27 septembre

Panorama de l'activité
touristique en Ile-de-France

**4 et 5 octobre
+ 15 novembre matin en distanciel**

Faire de son Office de Tourisme
un Tiers-lieu

7 octobre

Panorama des grands
événements 2023

11 octobre

Gérer l'attente et les flux

13 octobre

Pourquoi les professionnels
du tourisme doivent s'intéresser
à TikTok

18 octobre

Les enjeux de la connaissance client

20 et 21 octobre

Enjeux et stratégies : quels sont
les enjeux liés à la gestion d'une
boutique de site culturel ou
touristique ?

8 novembre

Valoriser son offre-randonnée avec
une gamme structurée et attractive

17 et 18 novembre

Utiliser la créativité pour inventer
de nouveaux produits touristiques

24 et 25 novembre

De l'école au collège : travailler les
pédagogies de l'exploration pour
inventer des visites scolaires
passionnantes

1^{er} et 2 décembre

Développer le partenariat commercial
avec vos socio-professionnels

Dates à définir

Eductour Accessibilité universelle



Accueillir et accompagner les visiteurs dans les différentes étapes de leur séjour

Observer, analyser, anticiper.

S'inspirer, accélérer, se renouveler.

Libérer les énergies et mettre en synergie.

Explorateur de tendances, décodeur de points de vue,
agitateur d'émotions.

Accélérer vos transformations pour innover au quotidien.

Le Comité Régional du Tourisme a pour objectif de répondre au plus près des besoins des acteurs publics et privés du secteur en proposant chaque année un programme complet de formations en présentiel ou en distanciel.

*La destination Paris Ile-de-France,
et ce qui la caractérise, apparaît en toile de fond
permanente dans le contenu de notre offre*



En savoir +

Retrouvez le programme complet et actualisé sur www.visitparisregion.com,
espace Professionnels, rubrique Conseils et accompagnement.

Accès direct

Scannez le QR Code pour accéder directement
à la rubrique Formations



Nous contacter

- Formations Offices de Tourisme : 01 73 04 83 28
- Formations inter-filières, Matinales, Webinaires et Parcours e-learning :
01 73 00 77 76 - formation@visitparisregion.com



10 FORMATIONS INTER-FILIÈRES

8 au 10 février

**Formation photo-vidéo
100 % smartphone**
page 4

14 et 15 février + 28 et 29 novembre

**Formation des Conseillers
en séjour Tourisme et Handicap**
page 4

31 mars et 1^{er} avril

**Utiliser Instagram
comme un pro**
page 5

12 mai

Alimenter son projet avec Apidae
page 5

13 mai

**Améliorer la qualité éditoriale
de son offre Apidae**
page 5

16 et 17 mai

**Merchandising et
assortiment produits**
page 5

22 et 23 septembre

**Repositionner sa
stratégie commerciale**
page 5

4 et 5 octobre

+ 15 novembre matin en distanciel
**Faire de son Office de Tourisme
un Tiers-lieu**
page 6

20 et 21 octobre

**Enjeux et stratégies :
quels sont les enjeux liés à la
gestion d'une boutique de site
culturel ou touristique ?**
page 6

24 et 25 novembre

**De l'école au collège : travailler les
pédagogies de l'exploration pour
inventer des visites scolaires
passionnantes**
page 6

10 FORMATIONS OFFICES DE TOURISME

17 et 18 mars

**Droit du travail et social
(CCN des organismes de tourisme)
- Actualiser ses connaissances**
page 7

**12 et 13 avril
+ 24 mai en distanciel**

**Le service accueil du futur :
un accueil hors les murs ?
Autres services ?**
page 7

21 et 22 avril

**La gamification
de l'offre touristique**
page 7

2 et 3 juin

**La commercialisation de forfaits
touristiques et services de voyages
(formation juridique)**
page 7

7 MATINALES

15 mars

A l'écoute des expériences immersives
page 9

31 mai

Gérer les situations difficiles
- faire face aux incivilités
page 9

14 juin

Développer des expériences touristiques et les faire vivre à tous les publics
page 10

27 septembre

Panorama de l'activité touristique en Ile-de-France
page 10

7 octobre

Panorama des grands événements 2023
page 10

11 octobre

Gérer l'attente et les flux
page 10

18 octobre

Les enjeux de la connaissance client
page 10

28 et 29 juin

Travailler son positionnement pour séduire et attirer les nouvelles générations
page 8

8 et 9 septembre

Développer une offre tourisme d'affaires nouvelle génération
page 8

**14 et 15 septembre
+ 9 novembre matin en distanciel**
Intégrer les habitants dans ma stratégie d'accueil
page 8

8 novembre

Valoriser son offre-randonnée avec une gamme structurée et attractive
page 8

17 et 18 novembre

Utiliser la créativité pour inventer de nouveaux produits touristiques
page 8

1^{er} et 2 décembre

Développer le partenariat commercial avec vos socio-professionnels
page 8

5 PARCOURS E-LEARNING

Repères interculturels

Réflexe accessibilité

Destination Paris Ile-de-France

Destination Impressionnisme

Réussir l'accueil et le service en France

page 11

2 WEBINAIRES

17 février

Nouvelles aspirations des touristes français

13 octobre

Pourquoi les professionnels du tourisme doivent s'intéresser à TikTok

page 12

2 EDUCTOURS

Accessibilité universelle / Destination Impressionnisme

page 8

Formations inter-filières

Sessions ouvertes à tous les acteurs
du tourisme et de la culture

Contenus ciblés
pour les professionnels franciliens

Formations conformes
aux exigences qualité des OPCO

*Innover, développer, motiver...
Les formations du CRT soutiennent
la qualité de vos prestations*

Formation photo-vidéo 100 % smartphone

Objectifs

- Comprendre le marketing de l'image
- Connaître et maîtriser les règles de base et les bonnes pratiques de la vidéo et de la photo
- Apprendre à scénariser une histoire
- Utiliser les logiciels efficaces de création
- Intégrer ses visuels dans une stratégie social média
- Tourner, monter et diffuser sa vidéo et ses visuels

Public/Prérequis

Professionnel du tourisme et tourisme culturel. Ordinateur portable obligatoire avec un logiciel d'édition vidéo installé (Première pro, version d'essai première pro, DaVinci resolve ou OpenShot video).

Tarif : 740 € TTC

6 à 11 participants

Dates : 8 au 10 février (21h)



Formation des Conseillers en séjour Tourisme et Handicap

Objectifs

- Connaître les 4 principales familles de déficiences
- Connaître et comprendre les différents critères à mettre en œuvre pour obtenir la marque Tourisme & Handicap
- Savoir procéder au recensement de l'offre accessible de son territoire
- Savoir organiser son espace d'accueil
- Savoir présenter l'offre adaptée de son territoire (forme : police, contraste...)

Public/Prérequis

Salarié.e. d'Offices de Tourisme en charge de l'accueil des visiteurs.

Tarif : 500 € TTC

Gratuit pour les stagiaires en février
report formation 2021

6 à 10 participants

Dates : 14 et 15 février
+ 28 et 29 novembre (14h)

complet



Utiliser Instagram comme un pro

Objectifs

- Optimiser une stratégie de contenu marketing pour Instagram
- Développer l'engagement de sa communauté et encourager la production de contenus
- Créer des publications optimisées et enrichies
- Utiliser la publicité pour promouvoir ses publications et développer son activité

Public/Prérequis

Professionnel du tourisme.

Posséder un compte Instagram : avoir la volonté d'animer et développer ses communautés et de travailler de nouveaux formats et contenus.

Tarif : 432 € TTC

7 à 11 participants

Dates : 31 mars et 1^{er} avril (14h)

Alimenter son projet avec Apidae

Objectifs

- Comprendre le fonctionnement des étapes de l'alimentation d'un projet numérique (Savoir)
- Paramétrer et administrer un projet numérique dans Apidae (Savoir-Faire)
- Comprendre et traiter les problèmes de remontées de fiches sur un projet numérique (Savoir-Faire)

Public/Prérequis

Utilisateur ayant en charge la supervision des remontées Apidae pour un projet web au sens large. Avoir suivi la formation niveau 1 "Découvrir et prendre en main Apidae".

Tarif : prise en charge par le CRT

6 à 12 participants

Date : 12 mai (7h)

Améliorer la qualité éditoriale de son offre Apidae

Objectifs

- Connaître les canaux de diffusion des données Apidae et en comprendre les spécificités éditoriales (Savoir)
- Savoir mettre en valeur son territoire et son offre sans pour autant être racoleur (Savoir-Faire)
- Utiliser les Aspects pour adapter son discours aux différents contextes de consultation (Savoir-faire)
- Utiliser la recherche avancée pour identifier des erreurs récurrentes (Savoir-Faire)

Public/Prérequis

Personne en charge de la mise à jour des informations Apidae, Webmaster.

Tarif : 396 € TTC dégressif en fonction du nombre de participants

6 à 10 participants

Date : 13 mai (7h)

Merchandising et assortiment produits

Objectifs

- Comprendre les grands principes du merchandising visuel
- Maîtriser la mise en scène des produits
- Constituer un assortiment-produits performant

Public/Prérequis

Professionnel du tourisme et tourisme culturel. Gestionnaire et responsable de boutique, vendeur, agent d'accueil.

Tarif : 640 € TTC

6 à 11 participants

Dates : 16 et 17 mai (14h)

Repositionner sa stratégie commerciale

Objectifs

- Auto analyser votre activité commerciale (une matrice d'analyse vous sera mise à disposition) afin de trouver des marges de progression
- Connaître les indicateurs de l'évolution de la demande ; nouveaux segments à exploiter
- Définir vos offres en lien avec vos marchés à exploiter et les tendances
- Réfléchir à un modèle économique intégrant une meilleure rentabilité
- Mettre en place votre nouveau plan d'actions commerciales

Public/Prérequis

Technicien et responsable marketing ou du service commercial. Connaître parfaitement ses produits et prestations touristiques. Niveau : Intermédiaire-Avancé-Expert.

Tarif : 500 € TTC

6 à 11 participants

Dates : 22 et 23 septembre (14h)

Apidae



Faire de son Office de Tourisme un Tiers-lieu

Objectifs

- Questionner son projet de repositionnement en tant qu'Office de Tourisme Tiers-Lieu
- Définir une méthode de concertation avec les acteurs du territoire (élus, prestataires, acteurs économiques, habitants, salariés de l'Office de Tourisme...)
- Etablir sa propre feuille de route pour animer cette réflexion au sein de sa structure

Public/Prérequis

Direction ou salarié.e. en charge de l'animation de cette réflexion en interne. Ouvert à requestionner son objet, son rôle d'Office de Tourisme.

Tarif : 650 € TTC

6 à 11 participants

Dates : 4 et 5 octobre (14h)

+ 15 novembre matin en distanciel (3h30)

Enjeux et stratégies : quels sont les enjeux liés à la gestion d'une boutique de site culturel ou touristique ?

Objectifs

- Appréhender les enjeux liés à la gestion d'une boutique de site culturel ou touristique
- Identifier les leviers de développement de la performance.
- Augmenter la rentabilité de son point de vente
- Développer ses ressources propres

Public/Prérequis

Directeur, responsable ou gestionnaire de site culturel ou de structure touristique.

Tarif : 640 € TTC

6 à 11 participants

Dates : 20 et 21 octobre (14h)

De l'école au collège : travailler les pédagogies de l'exploration pour inventer des visites scolaires passionnantes

Objectifs

- Comprendre les ingrédients constitutifs des pédagogies d'exploration
- Apprendre à utiliser les pédagogies sensorielles pour créer une immersion propice à l'apprentissage
- Définir les activités pédagogiques d'exploration à faire vivre hors des murs de l'école
- Elaborer sa stratégie d'actions à mettre en œuvre pour développer des visites, des ateliers pédagogiques d'exploration

Public/Prérequis

Acteur et territoire du tourisme et du patrimoine, hébergeur développant l'accueil des publics scolaires (musée, château, site, Office de Tourisme, centre d'hébergement).

Tarif : 550 € TTC

6 à 12 participants

Dates : 24 et 25 novembre (14h)



Formations Offices de Tourisme

Plan de formation collectif régional

10 sessions ouvertes à tous les salariés
des organismes de tourisme
(OT, CDT, CRT)

Formations gratuites pour les salariés
de droit privé adhérent à l'AFDAS

2 éductours thématiques
pour perfectionner sa connaissance
de la destination

*Accueil, juridique, commercialisation,
créativité... le CRT accompagne la
professionnalisation du réseau*

Droit du travail et social (CCN des organismes de tourisme) - Actualiser ses connaissances

Objectifs

- Rappel et mise à niveau : les fondamentaux en droit du travail et social
- Actualiser ses connaissances : évolutions de la CCN des organismes de tourisme et jurisprudences

Public/Prérequis

Directeur/responsable, chargé de commercialisation et/ou de coordination des prestataires. Comptable.

Dates : 17 et 18 mars (14h)

Le service accueil du futur : un accueil hors les murs ? Autres services ?

Objectifs

- Développer un accueil hors les murs attractif et engageant
- Comprendre les différences entre accueil dans et hors les murs
- Concevoir un schéma d'accueil et de diffusion de l'information (SADI) sur un territoire
- Évaluer son dispositif d'accueil hors les murs

Public/Prérequis

Conseiller en séjour.

Dates : 12 et 13 avril

+ 24 mai 2022 en distanciel (21h)

La gamification de l'offre touristique

Objectifs

- Se former à la création de concepts, jeu de pistes, chasse aux trésors
- Comprendre les ressorts d'une expérience réussie parents/enfants/ados
- Savoir exploiter les ressources de l'imaginaire naturel dégagé par votre patrimoine et savoir en faire une histoire

Public/Prérequis

Professionnel souhaitant développer des concepts de visites ludiques, dans l'esprit des jeux d'aventures ou des escapes-games.

Dates : 21 et 22 avril (14h)

La commercialisation de forfaits touristiques et services de voyages (formation juridique)

Objectifs

- Maîtriser le cadre légal et réglementaire de la commercialisation de prestations touristiques : forfaits, services de voyages et prestations liées
- Savoir rédiger (ou mettre en conformité) les documents contractuels entre l'OT et les partenaires/prestataires, et entre l'OT et le client : devis, formulaire d'information, CGV/CPV, contrats prestataires/clients, voucher/bon d'échange, facture, billetterie...

Public/Prérequis

Directeur/responsable, chargé de commercialisation et/ou de coordination des prestataires. Comptable.

Dates : 2 et 3 juin (14h)

Travailler son positionnement pour séduire et attirer les nouvelles générations

Objectifs

- Comprendre les attentes, exigences, réticences de cette clientèle
- Réussir à séduire ces "nouveaux adultes" impatientes et exigeantes avec des offres touristiques adaptées
- Promouvoir ces offres auprès de ces cibles

Public/Prérequis

Responsable marketing, communication, commercialisation. Personnel en charge de la conception de produits touristiques.

Dates : 28 et 29 juin (14h)

Développer une offre tourisme d'affaires nouvelle génération

Objectifs

- Appréhender le marché corporate, ses acteurs et leurs attentes
- Être en mesure de proposer une offre permettant de se démarquer, d'être innovant
- Définir sa stratégie commerciale (ou la réajuster) et la décliner en plan d'actions

Public/Prérequis

Personne en charge de la commercialisation.

Dates : 8 et 9 septembre (14h)

Intégrer les habitants dans ma stratégie d'accueil

Objectifs

- Identifier ses habitants et définir leur rôle dans la stratégie de sa structure
- Construire sa feuille de route

Public/Prérequis

Toute personne travaillant au sein des organismes de tourisme.

Dates : 14 et 15 septembre

+ 9 novembre 2022 matin en distanciel (17h30)

Valoriser son offre-randonnée avec une gamme structurée et attractive

Objectifs

- Assimiler les caractéristiques des clientèles et tendances-clés à prendre en compte pour organiser et présenter de manière attractive sa gamme d'offre-randonnée
- Être capable d'évaluer le niveau de service et d'adéquation de son offre avec les publics accueillis/cibles visées
- Savoir structurer une gamme d'offre-randonnée adaptée aux capacités de son territoire en y intégrant différents niveaux de service
- Être en mesure de présenter sa gamme d'offre-randonnée de manière attractive et en levant les éventuels freins à la pratique

Public/Prérequis

Chargé de développement, directeur d'OT, marketer.

Dates : 8 novembre (7h)

Utiliser la créativité pour inventer de nouveaux produits touristiques

Objectifs

- Connaître les mécanismes de base de la créativité
- Clarifier les tendances, contexte, données, enjeux, désirs pour formuler un défi créatif
- Mener une recherche d'idées en trois temps au service de la création de solutions nouvelles

Public/Prérequis

Toute personne souhaitant trouver des idées et des solutions nouvelles pour son offre de produits/services touristiques.

Dates : 17 et 18 novembre (14h)

Développer le partenariat commercial avec vos socio-professionnels

Objectifs

- Faire évoluer l'image de l'OT dans l'esprit des prestataires de son territoire
- Savoir mettre en avant les missions de l'OT avec des indicateurs rationnels
- Mettre en place une stratégie d'écoute afin de détecter les besoins des prestataires de services
- Définir une gamme innovante et adaptée de prestations à vendre aux partenaires
- Développer ses performances commerciales et optimiser ses ventes de prestations de services

Public/Prérequis

Directeur, responsable service marketing et/ou commercial. Posséder une offre de services.

Dates : 1^{er} et 2 décembre (14h)



EDUCTOURS

- Destination Impressionnisme : 10 mai
- Accessibilité universelle : à définir

Sessions gratuites
de maximum 3h30, sur inscription

Rencontre avec des experts

Echange entre acteurs
du tourisme

*Aide à la décision, recherche de solutions,
partage d'expériences... les matinales du CRT
accompagnent vos choix stratégiques*

A l'écoute des expériences immersives

Décryptage

Qu'elles soient numériques ou multi-sensorielles, les nouvelles scénographies et médiations ouvrent la voie à de très riches apprentissages en exploration. L'immersion, une aventure de tout temps. Panorama d'expériences immersives 2021 et dialogue sur l'intérêt de l'outil. Les 8 clés d'une expérience immersive réussie. Un peu de théorie et de sciences : pourquoi apprend-on mieux en immersion ? France : la traditionnelle transmission par le savoir et la visite-conférence est-elle un frein à l'immersion ? Communiquer une expérience immersive ?

Public

Professionnel du tourisme du secteur public ou privé.

Date : 15 mars

Gérer les situations difficiles - faire face aux incivilités

Conférence

Mieux appréhender le phénomène des incivilités et des comportements agressifs. Mieux gérer une relation tendue ou conflictuelle en évitant l'aggravation de la situation. Savoir se protéger et alerter. Comprendre les émotions en jeu dans une relation conflictuelle et les appréhender. Présentation de méthodes, d'outils et de notions pour aider à la résolution des conflits.

Public

Manager de proximité, chef d'équipe, responsable des équipes d'accueil et des publics.

Date : 31 mai



Développer des expériences touristiques et les faire vivre à tous les publics

Atelier

Comprendre les besoins de chacun. Mieux appréhender la notion d'expérience et ce qu'elle implique en termes de développement et de communication. Faut-il proposer une ou des expériences ? Proposer une expérience pour tous ou des expériences à chacun ? Pouvoir définir ce qu'implique la promesse d'une expérience inclusive.

Public

Tout professionnel du tourisme et de la culture en charge du développement des publics, de l'offre.

Date : 14 juin

Panorama de l'activité touristique en Ile-de-France

Décryptage

Ce rendez-vous annuel du CRT vous livrera les informations essentielles pour la mise en œuvre de vos stratégies marketing et de communication. Connaître les profils, les pratiques, les attentes et les évolutions de la demande touristique de la destination pour mieux cibler ses clientèles, communiquer le bon message au bon moment et adapter son offre aux besoins des visiteurs.

Public

Tout professionnel du tourisme et de la culture en charge du développement des offres et des clientèles.

Date : 27 septembre

Gérer l'attente et les flux

Conférence

Comprendre le comportement des visiteurs dans les files d'attente. Mieux organiser ses files d'attente et ses flux, encore plus dans un contexte de crise sanitaire. Mieux orienter et informer ses visiteurs. Gérer, dimensionner et optimiser ses flux. Se servir du temps d'attente pour transmettre des messages. Mettre les personnels au cœur des actions. Présentation de solutions existantes, de techniques innovantes et mises en situation.

Public

Professionnel du tourisme pouvant être amené à gérer des files d'attente ou des flux de visiteurs, ou à manager des équipes dans ces situations.

Date : 11 octobre

Les enjeux de la connaissance client

Décryptage

Élément fondamental de la stratégie marketing client : quelles sont les données prioritaires à collecter, à quoi vont-elles servir, comment les collecter et les qualifier. Les sources de collecte : site internet, points physiques, partenariat. Les items structurants de la connaissance client : les golden data qui en découlent. Le processus de qualification progressive : les différentes étapes pour qualifier l'information dont on dispose sur nos clients. L'activation du cycle relationnel : segmentation des contenus.

Public

Tout professionnel du tourisme.

Date : 18 octobre

Panorama des grands événements 2023

Conférence

Le CRT conduit un travail de veille en vue d'identifier les événements grand public de demain, vecteurs d'attractivité pour la destination. Informer le visiteur, concevoir de nouveaux produits ou renouveler son animation éditoriale : quelles sont les grandes actualités 2023 auxquelles vous pourrez vous adosser ?

Public

Tout professionnel en charge de l'accueil et du développement des offres touristiques.

Date : 7 octobre



Formations à distance

Modules en accès libre
tout au long de l'année

Inscription sur l'espace
Professionnels du CRT

Formats courts
et ciblés, ludiques

Animées et conçues
par les collaborateurs du CRT

*Tout au long de l'année,
des formations accessibles sans vous déplacer,
à travers l'espace Professionnels du CRT*

PARCOURS E-LEARNING

5 modules e-learning pour tester et améliorer l'accueil des touristes : jeux, quiz, fiches pratiques, mises en situation...

Vous êtes responsable des ressources humaines, manager d'une équipe d'accueil, responsable qualité... ces modules en ligne sont faits pour animer vos équipes.

Repères interculturels

Saurez-vous prendre en compte les différences culturelles ?

45 min

Réflexe accessibilité

Aurez-vous les bons réflexes pour accueillir les personnes à besoins spécifiques ?

45 min

Destination Paris Ile-de-France

Serez-vous incollable sur l'offre touristique de votre région ?

45 min

Destination Impressionnisme

Deviendrez-vous l'ambassadeur d'une destination unique au monde ?

1h20

Réussir l'accueil et le service en France

4h

Ce MOOC a été élaboré dans la perspective des Jeux Olympiques et Paralympiques 2024 durant lesquels la France sera au centre des attentions. Au programme, 4h de formation en ligne pour développer ses compétences relationnelles et cultiver le sens du service.

- Une co-création des membres Esprit de Service France
- Une dimension sociale intégrée pour créer une communauté d'apprenants
- Une formation intégrant un dispositif d'ancrage... et labélisable



En collaboration avec
Esprit de Service France



WEBINAIRES

Des rendez-vous fixes pour accéder à des conférences à distance. Inscription en ligne pour recevoir le lien de connexion.

Nouvelles aspirations des touristes français



Présentation d'une étude concernant la clientèle touristique française, pour mieux connaître les changements induits par la crise sanitaire, dont certains sont susceptibles de perdurer dans le temps. Après une présentation générale de la clientèle touristique française de Paris Île-de-France, nous aborderons les nouvelles attentes et les propositions adéquates pour répondre à ces nouvelles aspirations.

Dates : 17 février



Pourquoi les professionnels du tourisme doivent s'intéresser à TikTok



Plus d'un milliard de personnes dans le monde viennent sur TikTok chaque mois pour se divertir, apprendre, s'amuser ou découvrir quelque chose de nouveau. L'été 2021, la communauté TikTok a partagé ses vacances sous le #summervlog qui comptabilise à ce jour 4,5 milliards de vues dans le monde. Que ce soit à la plage, entre amis ou en famille, les vacances se sont partagées sur TikTok. Pour autant, est-ce une opportunité afin d'y développer votre notoriété ? Anaïs Devaux, Brand Partnership Manager de TikTok France, évoquera les ambitions du réseau social, son positionnement, quelques chiffres et les clefs d'une campagne réussie dans le secteur du tourisme.

Dates : 13 octobre



Accès direct

Scannez le QR Code pour accéder directement à la rubrique e-learning



En savoir +

Retrouvez le programme complet et actualisé sur www.visitparisregion.com, espace Professionnels, rubrique Conseils et accompagnement.

Accès direct

Scannez le QR Code pour accéder directement à la rubrique Formations



Nous contacter

- **Formations Offices de Tourisme : 01 73 04 83 28**
- **Formations inter-filières, Matinales, Webinaires et Parcours e-learning : 01 73 00 77 76 - formation@visitparisregion.com**

**Chiffres du tourisme
Conseils et accompagnement
Promotion BtoB
Offre loisirs et affaires
Accueil des visiteurs**

**Le Comité Régional du Tourisme
Paris Ile-de-France
vous accompagne à 360°**

www.visitparisregion.com
Espace Professionnels