

MODULE FORMATION 2024

DECOUVRIR ET UTILISER LES TECHNIQUES DU NUDGE MARKETING

Modalités d'action	14 heures + suivi post formation à distance
Durée (en heures)	14 heures (2 journées) selon dates à confirmer au second semestre 2024 à St Ouen (93)
Nbre d'apprenants	6 à 12
Intervenant	Guy Castagné
Finalité de la formation	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 pédagogiques évaluables	<p>Connaitre les finalités et les techniques appliquées au nudge marketing.</p> <p>Savoir mettre en place des messages et supports adéquats sur le terrain ou dans sa structure touristique.</p>
Public cible	<p>Tout salarié de structure touristique de la région Ile de France, plus particulièrement en charge d'accueil clients, de marketing et promotion ou de développement touristique, référent RSE...</p> <p>Tout professionnel du tourisme intéressé par la thématique</p>
Prérequis	Questionnaire de positionnement envoyé à J-21 de la formation pour analyser le niveau de départ et recueillir les attentes, besoins et questions de chaque participant (fiche type fournie par Akina Stratégies et synthèse transmise au CRT ile de France/Choose Paris Region
Contexte général, enjeux et opportunités de la formation	<p>Ce nouveau module de formation permet appréhender les bases du nudge marketing : partager des expériences et exemples pour les organisations et entreprises touristiques, notamment dans le cadre de sujets sociétaux et environnementaux (propreté, gestion des ressources, préservation de la biodiversité, sobriété énergétique...).</p> <p>Ce module aborde également, par l'entremise de techniques de communication, la mise en place du marketing bienveillant dans votre organisation ou en lien avec vos clients ou partenaires (comment influencer et amener à des bons comportements) et aborde l'utilisation du nudge marketing pour faire passer des messages (éviter les incivilités, respecter les territoires et les habitants...) et vous préparer à des messages plus assertifs, de façon générale, dans vos actions de communication au quotidien.</p>

	<p>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 !</p> <p>Comme pour toutes les actions Akina Stratégies, la formation se poursuit après le module en présentiel, avec un service de suivi/coaching des participants, à leur demande.</p>
Références liées au thème de la formation	<p>CRT Occitanie 2022, animation d'un module de formation professionnelle (mai, juin 2022) Nombreuses formations en lien avec le tourisme durable et l'écoresponsabilité (FR Paca depuis 2020, OTN Normandie en 2022)</p>
Programme détaillé par séquence et par journée	<p>Journée 1 : Présentation des caractéristiques, avantages et techniques du nudge marketing.</p> <p>Séquence 1 Objectifs et enjeux du nudge marketing Présentation des caractéristiques et enjeux du nudge marketing adapté au tourisme, et notamment au tourisme durable et responsable <i>Exemples illustrés commentés.</i></p> <p>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...). <i>Lancement d'un exercice (à mettre en oeuvre pour le jour 2).</i></p> <p>Bilan évaluation jour 1</p> <p>Journée 2 : Mise en application du nudge marketing</p> <p>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 <i>Correctifs.</i></p> <p>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. <i>Exercices d'application.</i></p> <p>Bilan de la formation</p> <p>Quizz /QCM d'évaluation des acquis de la formation (atteinte des objectifs). Evaluation « à chaud » de la formation</p>
Méthodes et moyens pédagogiques	<p>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)</p>
Dispositif pour éviter	

les ruptures de parcours	Le formateur s'assure, au long de la formation, de l'adéquation de celle-ci aux apprenants (questions de contrôle, mise en pratique, points intermédiaires) et propose un service post formation à la demande
Ressources mises à disposition des apprenants	Bibliographie et webographie remise suite à la formation
Modalité d'évaluation	Evaluation à chaud en cours et suite à la formation (quizz ou QCM des acquis), la synthèse des résultats étant transmise au CRT ile de France/Choose Paris Region
Conditions financières	<ul style="list-style-type: none"> • 450,00 € HT par participant sur la base de 6 participants minimum et 12 participants maximum