



Formation Office de tourisme

# Valoriser son offre-randonnée avec une gamme structurée et attractive

## Objectifs

- Assimiler les caractéristiques des clientèles et tendances-clé 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

### Formateur **Christophe REVERET, Versant Sud**

Christophe Reveret est consultant-formateur spécialisé dans le développement des activités de randonnée, l'itinérance et les mobilités douces. Il est basé en Savoie et intervient sur tous types de destinations touristiques.

## Conten

### Clientèles et mieux (re)co

- Présenta

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.

- Prise en compte des tendances structurelles et incidence des facteurs sanitaires conjoncturels sur l'exacerbation du besoin de nature et l'irruption de nouveaux segments/nouveaux comportements
- Approche générique des clientèles selon la matrice de segmentation des pratiques et détermination personnalisée des clientèles du territoire

### **Mon offre-randonnée est-elle à la hauteur ? Savoir évaluer les différents compartiments de son offre**

- Présentation du principe de la Pyramide de l'Offre
- Application personnalisée au territoire pour évaluation
- Restitution sélective pour analyse critique collective
- Croisement Pyramide x Segmentation : repérer où sont les lacunes/les gisements dans ma gamme

### **Organiser/formaliser mon offre-randonnée, pouvoir amorcer la (re)construction d'une gamme d'offre-randonnée cohérente et adaptée**

- Analyse d'expériences inspirantes de destinations
- Enjeu du lien gamme-positionnement
- Débriefing sur les implications opérationnelles du travail sur sa gamme d'offre-randonnée

### **Promouvoir une offre-randonnée lisible et attractive, être capable de rendre visibles et lisibles les points-forts de son offre-randonnée**

- Exemples d'expression du positionnement d'une offre-randonnée
- Exercices de passage du « descriptif » au « bénéfice-client » dans le domaine de la randonnée
- Les solutions pour nuancer/compenser les freins à la pratique
- Comment utiliser des plates-formes numériques dédiées aux randonnées pour valoriser son offre, et le cas échéant intervenir face à une communication tierce pénalisante

## **Public/Prérequis**

Cette formation s'adresse aux chargés de développement, directeurs et marketers.

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.



Prix 0.00 € TTC

Date 7 Novembre 2022

Durée Le 8 novembre 2022 à Paris

### Détail tarif

Cette formation s'inscrit dans le cadre du plan collectif de formation à destination des Offices de Tourisme.

**Elle est gratuite pour les salariés de droit privé des Offices de Tourisme adhérent à l'AFDAS.** Elle n'impacte pas l'enveloppe individuelle de l'Office de Tourisme mais le fonds collectif régional dédié. Pour les adhérents à l'AFDAS, un mail vous sera adressé suite à votre inscription pour la saisie de cette formation sur votre espace sécurisé.

**Pour les salariés de droit public, merci de nous contacter si vous êtes intéressés par cette formation.**

**Contact** : [ot@visitparisregion.com](mailto:ot@visitparisregion.com)

Participants 12

### Ce cours comprend

- Util
  - Int
  - Co
  - Ad
- 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.

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.