



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

### Format

Spécialité  
recherche  
avec le s

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

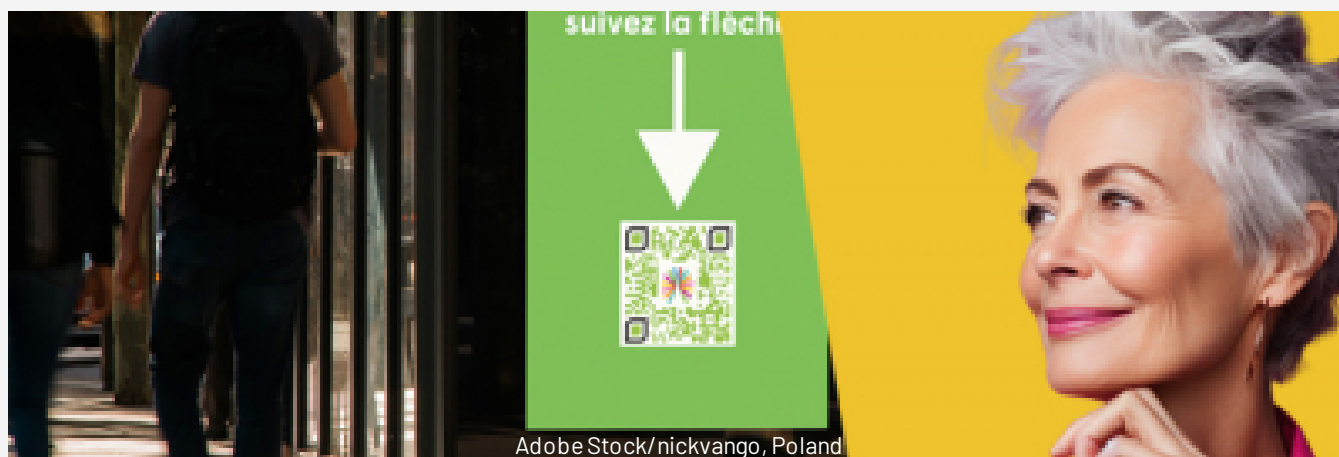
Ce site utilise des cookies dits « techniques » nécessaires à son bon fonctionnement, des cookies de mesure d'audience (génération des statistiques de fréquentation et d'utilisation du site afin d'analyser la navigation et d'améliorer le site), des cookies de modules sociaux (en vue du partage de l'URL 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](mailto:anne-christine.bulourde@chooseparisregion.org)

06 46 79 08 32



Prix

540.00 € TTC

Date

26 - 27 Septembre 2024

**Pour toute demande de prise en charge par votre OPCO**

Demander un devis au formateur à l'adresse suivante : [contact@akina.fr](mailto:contact@akina.fr)

Détail  
tarif

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 c

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.