Visit PARIS REGION

Formation Office de tourisme

Développer la clientèle des résidents et la clientèle de proximité

Objectifs

- Comprendre les opportunités de marché offertes par le tourisme de proximité
- Identifier les différents types de clientèles de proximité, pour comprendre leurs attentes et besoins spécifiques
- Créer et ajuster son offre pour séduire les clientèles de proximité
- Capter et fidéliser les clientèles de proximité grâce à une communication ciblée

Formateur **Françoise SCHMITT, Cabinet Divinement Bon**

Consultante et formatrice, dirigeante du cabinet Divinement Bon, Françoise Schmitt accompagne les professionnels du tourisme dans leur stratégie marketing et leur développement touristique.

Professionnelle aguerrie et pragmatique, elle a exercé pendant 15 ans les fonctions de directrice marketing et communication. Elle a ensuite intégré l'Office de Tourisme d'une station classée labellisée Famille Plus en tant que directrice adjointe.

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.

Conte

JOUR 1- Com

MODULE 1- C

- POURQUOI s'intéresser au tourisme de proximité
- Un CONTEXTE favorable : tendances et crise sanitaire
- Le MARCHÉ du tourisme de proximité

MODULE 2- Identifier les différents types de clientèles de proximité, pour comprendre leurs attentes et besoins spécifiques

- Les CLIENTÈLES DE PROXIMITÉ et leurs spécificités
- Les PRÉREQUIS pour travailler avec les clientèles de proximité
- Faire son AUTODIAGNOSTIC et définir ses priorités

JOUR 2 - Développer une offre et une communication ciblant les résidents et clientèles de proximité

MODULE 3- Créer et ajuster son offre pour séduire les clientèles de proximité

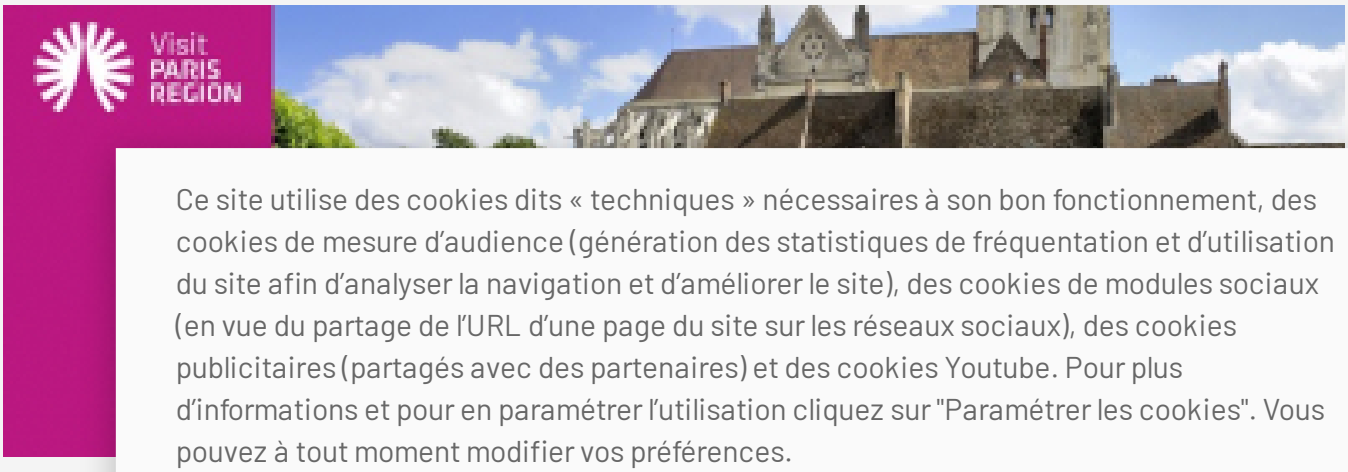
- Définir une PROPOSITION DE VALEUR adaptée aux clientèles de proximité
- INNOVER grâce au Tourisme Expérientiel
- S'initier au DESIGN D'EXPERIENCE pour séduire les clientèles de proximité

MODULE 4- Capter et fidéliser les clientèles de proximité grâce à une communication ciblée

- COMMUNIQUER de façon efficace en fonction de ses cibles
- Créer du lien avec les HABITANTS pour en faire des ambassadeurs
- Définir son PLAN D'ACTION et ses priorités

Public/Prérequis

Cette formation s'adresse aux chargés de production, de marketing, de commercialisation et directeurs.



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	9 - 10 Décembre 2025
Durée	14h en présentiel
Détail tarif	**Cette formation s'inscrit dans le cadre du plan collectif de formation à destination des Offices de Tourisme.** **Personnel de droit privé adhérant à l'AFDAS** Ces formations sont prises en charge intégralement par l'OPCO sur une enveloppe spécifique régionale permettant aux organismes institutionnels du tourisme de droit privé d'en bénéficier à titre gratuit sous condition d'être à jour de leur cotisation. Aucune demande de prise en charge auprès de l'OPCO n'est à faire lors de l'inscription en ligne. Choose Paris Region reviendra vers vous le premier jour de la formation pour vous communiquer les éléments à transmettre à l'OPCO. **Personnel de droit public** Ces formations sont ouvertes au personnel de droit public mais à la charge de la structure. Le tarif est dégressif en fonction du nombre de participants. Merci de nous contacter si vous êtes intéressé par cette formation. **Contact**: sorya.tholon@chooseparisregion.org
Lieu	Conseil Régional Paris Île-de-France 2 rue Simone Veil - 93400 Saint-Ouen
Participants	12

Ce cours comprend

- Apports théoriques illustrés d'exemples issus du tourisme
- Apports méthodologiques
- Ateliers en sous groupes
- Ex
- Je
- So

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.