



Formation inter-filières

Accueil de la clientèle touristique de l'Inde : clés culturelles et bonnes pratiques - 2026

Marché à fort potentiel pour la destination Paris Region, cette formation vise à doter les professionnels du tourisme des compétences nécessaires pour comprendre, accueillir et satisfaire cette clientèle exigeante. L'objectif est de permettre aux participants d'acquérir les outils et les connaissances indispensables pour se démarquer dans l'accueil des touristes indiens, contribuant ainsi à l'attractivité de notre destination .

Objectifs

- Comprendre les spécificités culturelles, sociales et comportementales des voyageurs indiens
- Identifier et déconstruire les stéréotypes pour adopter une approche interculturelle respectueuse et adaptée
- Adapter son accueil et sa communication aux attentes et codes de la clientèle indienne
- Concevoir des actions concrètes pour améliorer l'expérience client et renforcer la satisfaction touristique

Format

La formation est organisée en plusieurs modules afin de répondre au besoin du marché de la destination Paris Region. Elle est conçue pour offrir une expérience d'apprentissage interactive et pratique, adaptée à la réalité du marché.

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

Jour 1 : Comprendre pour mieux accueillir

1. **Analyser l'histoire et les spécificités culturelles** (système de caste, religion, habitudes alimentaires...) du tourisme indien pour contextualiser les attentes des voyageurs.
2. **Identifier et déconstruire les stéréotypes** pour adopter une approche interculturelle respectueuse.
3. **Comprendre les profils et les tendances actuelles du marché touristique indien** (l'accueil dont les Indiens ont l'habitude par les chaînes indiennes d'hôtel comme Taj ou Oberoi...)
4. **Analyser et comprendre les différents profils des touristes indiens** : découverte du pays (histoire, art, culture, mode, gastronomie...), événementiel (mariage, anniversaire...)

Jour 2 : De la compréhension à l'action

1. **Développer des compétences pratiques** pour améliorer l'accueil et répondre aux attentes spécifiques des touristes indiens.
2. **Concevoir des solutions** innovantes et personnalisées pour enrichir l'expérience client.
3. **Élaborer un plan d'action** concret pour intégrer les apprentissages dans le cadre professionnel.

Public/Prérequis

Professionnels du tourisme au contact des visiteurs de l'Inde ou souhaitant développer ce marché. Responsable promotion, agent de voyages et tour-opérateur, personnel hôtelier (réception, conciergerie, gestion), guide touristique, responsables de sites touristique et culturel, professionnel du marketing touristique, Office de tourisme et collectivité territoriale en charge du développement touristique

Un ordinateur portable

Anne-Christine Bulourde

Chargée de mission formation

[anne-chr](mailto:anne-chr@pro.visitparisregion.com)

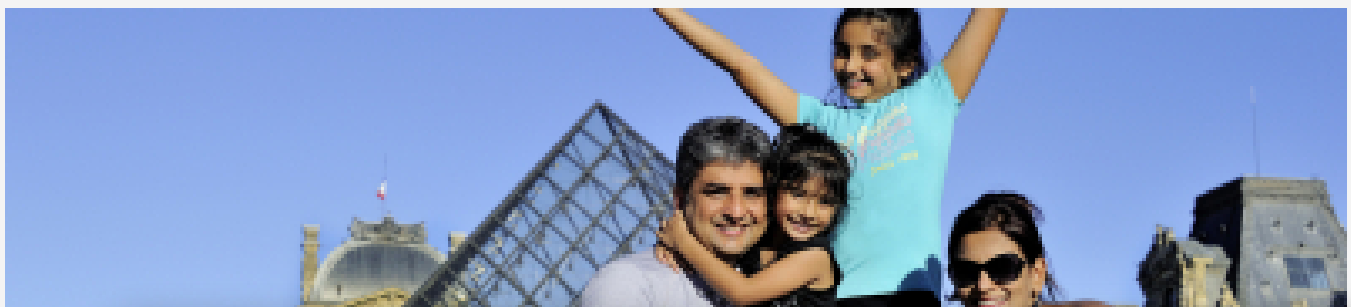
06 46 79

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.



Mission MICE Paris Region - Inde 2026

Visit Paris Region vous propose une mission Paris Region dédiée au segment MICE à Mumbai pour développer le marché d'Inde en pleine croissance.



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.

Date

10 - 11 Septembre 2026

Pour toute demande de prise en charge par votre OPCODemander un devis au formateur à l'adresse suivante : info@formatex.fr**Détail**

Saisir la demande de prise en charge de la formation dans l'espace sécurisé de votre OPCO.

tarif

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 Formatex.

Lieu

Conseil Régional Paris Île-de-France 2 rue Simone Veil - 93400 Saint-Ouen

Participants

12

Ce cours comprend

Apports théoriques illustrés

Études de cas réels et mises en situation interactives favorisant la participation et l'ancrage professionnel

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.