

Animer une visite d'entreprise

Perfectionner la prestation du guide du début à la fin de la visite.

Une fois l'entreprise bien organisée pour accueillir des visiteurs (le circuit, le discours, la sécurité...), la qualité de la visite repose entièrement sur la prestation du guide. Sa mission est complexe car il doit à la fois respecter :

- ❑ Le déroulement prévu de la visite,
- ❑ Les attentes de l'entreprise : donner une bonne image, vendre en boutique...
- ❑ Les attentes des visiteurs : découvrir, comprendre, passer un bon moment...

S'ajoutent des impondérables : imprévus, personnes difficiles... La qualité de la prestation du guide résulte de son expérience mais s'appuie aussi sur des principes et des techniques.

Publics

Les professionnels intéressés par l'animation des visites d'entreprises et le perfectionnement des guides dans leur mission d'accompagnement des groupes de visiteurs :

- ❑ Professionnels du tourisme : développement, commercialisation, accueil...
- ❑ Chargés de mission en diffusion de la culture scientifique, technique et industrielle.
- ❑ Responsables de communication / Chargés de l'accueil de visiteurs en entreprises.

Objectifs

- ❑ Acquérir des repères permettant de gagner en confiance (prise de parole, attitude et propos aux moments clés de la visite...) pour mieux se consacrer au groupe.
- ❑ Apprendre à inter-réagir avec le groupe de visiteurs (adultes et enfants) : le vocabulaire accessible, capter l'attention, l'attitude face à une personne difficile...
- ❑ Utiliser au mieux la scénographie naturelle de l'entreprise pour tenir un discours concret et équilibré entre les attentes de l'entreprise et celles des visiteurs.

Contenu

1. **Approche des techniques de communication.** Le premier contact avec le groupe, la prise de parole, les niveaux de la communication.
2. **Mise en situation.** Par chaque participant : présentation personnelle, la présentation de l'entreprise, la présentation de la visite. Analyse.
3. **Parler pour intéresser.** Identifier l'intérêt des visiteurs, capter l'attention.
4. **Parler pour être compris.** Règles journalistiques, expression orale, attitude de blocage, attitude de déblocage, utiliser les supports naturels et les supports d'appoint.
5. **Mise en situation.** Par chaque participant : présentation d'une séquence de visite. Analyse.
6. **La gestion de groupes.** Échange de pratiques ; Attitude face une personne difficile.

Durée

Une journée.

Méthodologie

Alternance d'apports théoriques, méthodologies et de mises en situation.

Nombre de participants

Entre 4 et 12 pour favoriser les échanges constructifs entre les participants et l'intervenant.

Coût et dates des sessions

Nous contacter pour préciser les conditions d'intervention.