

## *L'essentiel d'une offre touristique : attractivité, animation, supports scénographiques, promotion, évaluation*

### **Comprendre et mettre en œuvre les techniques utiles à la performance d'une offre.**

Le développement d'une offre « Loisirs, Culture, Tourisme » fait appel à des connaissances diversifiées qu'il convient de mettre en œuvre de façon simultanée :

- ❑ L'attractivité de l'offre en relation avec les publics et leurs attentes.
- ❑ L'animation de la visite avec les choix d'expériences à faire vivre aux visiteurs et les supports scénographiques appropriés.
- ❑ La promotion du site et l'évaluation des actions entreprises.

Les participants accèdent à « l'essentiel d'une offre touristique » à partir d'études de cas et de partage d'expériences.

### **Publics**

Les professionnels intéressés par le marketing touristique et les techniques d'aide à la décision pour mener les actions appropriées de développement et de promotion d'un site « Loisirs, Culture, Tourisme » :

- ❑ 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 – ou « rafraîchir » - les points d'appui généraux permettant une évaluation objective de la gestion d'une offre de visite.
- ❑ En regard interne, enrichir l'offre de visite pour mieux répondre aux attentes des visiteurs et des prescripteurs touristiques.
- ❑ En regard externe, bâtir les actions de promotion appropriées aux différentes cibles.

### **Contenu**

1. **Le périple du visiteur.** Outil de réflexion pour se mettre à la place d'un visiteur depuis sa recherche d'un loisir jusqu'à l'appréciation de son choix, de son vécu.
2. **Contenus thématiques et vécu proposé aux visiteurs.** Notions d'attractivité, de marketing touristique ; le sens à donner à l'offre de visite : les thématiques et les modes de sollicitation proposés ; le concept d'interprétation.
3. **Choix scénographiques.** Raisonnement logique à partir d'un tableau « espaces / thèmes / supports » ; les supports usuels, conditions d'utilisation et effets produits.
4. **Promotion - Évaluation.** Concevoir un plan de promotion ; l'argumentaire objectif et valorisant ; les supports appropriés. Évaluer : savoir si l'on atteint les objectifs visés.
5. **« Action » personnalisée (en option).** Intervention du consultant sur le site du participant.

### **Durée**

Trois journées consécutives (complément optionnel : une journée « action » personnalisée).

### **Méthodologie**

Alternance d'apports théoriques, méthodologies, pratiques et d'analyses « terrain ».

### **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.

Centre d'Affaires - 5, boulevard Vincent Gâche - BP 36204 - 44262 Nantes Cedex 2

02 99 50 34 38<sup>TEL</sup> - 02 99 50 34 39<sup>FAX</sup>

[www.optimaccueil.com](http://www.optimaccueil.com) - [accueil@optimaccueil.com](mailto:accueil@optimaccueil.com)

Sarl au capital de 7.622,45 € - RCS Nantes 420 493 090 - Code APE 741 G

Numéro de TVA intracommunautaire : FR05420493090