

Développement d'un produit de visite pour scolaires

Concevoir et mettre en œuvre une offre adaptée aux attentes pédagogiques.

Bulletin Officiel : « Les sorties scolaires contribuent à donner du sens aux apprentissages en favorisant le contact direct avec l'environnement naturel ou culturel, avec des acteurs dans leur milieu de travail, avec des œuvres originales... Les supports documentaires, papier ou multimédia aussi précieux soient-ils, ne suscitent ni la même émotion, ni les mêmes découvertes. Les sorties concourent ainsi à faire évoluer les représentations des apprentissages scolaires en les confrontant avec la réalité. »

On le voit, les attentes des enseignants sont grandes. Les réponses des prestataires touristiques doivent être à leur mesure.

Publics

Les professionnels amenés à développer l'accueil de scolaires dans leur structure :

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

Objectifs

- Connaître les attentes des enseignants en termes de finalités et d'objectifs pédagogiques.
- Bâtir une offre de visite cohérente entre ces attentes et les offres potentielles du site (nature des activités, moyens disponibles, sécurité...)
- Promouvoir l'accueil de groupes scolaires.

Contenu

1. **Textes officiels.** Présentation des textes officiels et les dispositions communes relatives à l'organisation des sorties scolaires
2. **Benchmarking.** Présentation des produits de visites scolaires d'opérateurs possédant une bonne expertise du sujet. Synthèse des informations recueillies.
3. **Gérer un groupe de scolaires.** Les savoir-faire de l'enseignant : la communication, capter l'attention des enfants.
4. **Définir et bâtir son projet.** Approche méthodologique concrète pour concevoir et proposer des visites scolaires adaptées aux attentes : les classes à accueillir, les contenus thématiques, la structure d'accueil (salles, confort, sécurité...), les modalités d'accueil (visites, ateliers), les supports pédagogiques (travail en sous-groupes et synthèse).
5. **Promouvoir.** Identification des prescripteurs ; procédés, supports de communication et de commercialisation.

Durée

Deux journées (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 40 48 46 40^{TEL} - 02 40 48 46 41^{FAX}

www.optimaccueil.com - accueil@optimaccueil.com