Animer son réseau de prestataires et de partenaires

3 jours 21,00 heures

Programme de formation



Mise à jour : 25/01/2024

Objectifs de la formation

- Comprendre le fonctionnement d'un réseau professionnel
- Acquérir de la méthode pour lancer un réseau avec des prestataires touristiques
- Optimiser l'animation de son réseau dans le tourisme
- Définir les grandes lignes de son plan d'action pour l'animer

Programme de la formation

Jour 1 : Comprendre la notion de réseau

Introduction :
La notion de réseau et d'animation :
Pourquoi l'évolution du tourisme nécessite un travail en réseau avec les professionnels
Atelier pratique - Quelle valeur ajoutée d'un travail en réseau selon le contexte

Un réseau pour faire quoi ?
Les actions touristiques à développer en réseau
- Les actions de commercialisation
- Les actions de promotion et de partenariat
- Les actions potentielles sur son territoire

Atelier pratique - L'identification des actions individuelles et collectives à développer en réseau

Les principes de base d'un fonctionnement en réseau social professionnel
Les sources de motivation
- Liées à l'entreprise
- Liées à l'humain

La fusion de l'intérêt collectif et de l'intérêt individuel
Reconnaissance et plaisir
Atelier pratique - Identifier les motivations d'appartenance à son ou ses réseaux

Les grandes phases de mise en place d'une animation de réseau de professionnels

- Phase 1 : La conception
- Phase 2 : Le lancement
- Phase 3 : La croissance
- Phase 4 : La maturité

Atelier pratique - Sur son positionnement actuel dans son ou ses réseaux

Jour 2 : Lancer son réseau avec la bonne méthodologie

La mise en œuvre opérationnelle

- Les 12 étapes incontournables illustré autour d'un exemple : un club marketing
- Toutes les questions à se poser pour lancer un travail en réseau

Atelier Pratique - Questionnaire mis à disposition pour se préparer au lancement et à l'animation d'un réseau (mini groupes)

Les facteurs clés de réussite et les risques

- Comment réussir l'animation de son réseau en limitant les risques

Atelier pratique - Identification et priorisation des facteurs de réussite

Jour 3 : Optimiser l'animation de son réseau

La gestion des acteurs du réseau

Cartographie des acteurs

- Les différents types d'acteurs
- Leur motivations et particularités

L'animateur : profil et mission

- Qualités, connaissance et compétences nécessaires

La gestion des différents types de membres

- Sur un réseau large ou restreint
- Opposants, moteurs, neutres

Comment motiver sans lien hiérarchique

Atelier pratique - Sur la gestion anticipée des acteurs

Autoévaluation en ligne des compétences des stagiaires sur le métier d'animateur de réseau : identification des points forts et des points d'amélioration

Les réunions de pilotage

- Réunion de lancement
- Réunion de suivi

Atelier pratique - Jeu de rôle sur l'attitude à adopter selon les situations

La communication

- Pourquoi, comment et quand communiquer
- Les outils disponibles

Le plan d'amélioration pour optimiser son animation en réseau

PUBLIC VISÉ

Personnel des Offices de Tourisme, Agence de Développement Touristique, Comité Départemental et Régional de Tourisme, Collectivités.En charge de l'animation et de la promotion d'un réseau de professionnels sur un territoire touristique

- Directeurs
- Chargés de la promotion et/ou de la communication
- Responsables marketing
- Chargés de missions / Animateurs de filières touristiques
- Conseillers en séjour

PRÉREQUIS

- Connaitre le milieu professionnel du tourisme

- Etre en charge de l'animation et de la promotion d'un réseau de professionnel sur un territoire touristique
- Avoir de préférence réfléchi sur un avant-projet à mettre en place pour travailler de façon opérationnelle

Modalités d'organisation et délais d'accès

Modalités d'organisation :

Formation pouvant être réalisée en présentiel ou à distance, en petit groupe de 10 maximum

- En présentiel : dans nos locaux (646 rue Marius Petipa 34080 Montpellier) ou dans toute autre salle mise à disposition pour le donneur d'ordre et qui réponde aux exigences de bon déroulement de la formation
- En distanciel : mise à disposition d'une salle de visioconférence permettant de visualiser les supports et outils de formation, de voir et d'entendre le formateur et d'interagir avec lui/elle.

Accès à la formation :

- En Intra : des dates sont proposées tout au long de l'année sur demande, dans des sessions jusqu'à 10 collaborateurs.
- En Inter : les sessions seront confirmées à partir de 6 participants engagés minimum, la session sera confirmée à J-7. Il est toujours possible de rejoindre une session INTER confirmée jusqu'à 48 heure avant la première session.

Matériel pour participer à une session de formation :

- En présentiel : apportez votre ordinateur portable avec chargeur, une connexion Internet wifi sera mise à disposition.
- En distanciel : vous devez disposer d'un ordinateur, d'une connexion Internet haut débit (supportant une séance visio), un casque audio est également recommandé pour plus de confort.
- *NB : En fonction de la thématique de la formation, prévoyez les accès aux outils et plateformes de votre entreprise nécessaires depuis votre ordinateur (Google Analytics, Admin CMS, Admin Réseaux Sociaux, compte Google Ads....),*

Accueil des personnes en situation de handicap :

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Pour en savoir plus cliquer ICI ou contactez notre référent handicap.

Méthodes et moyens pédagogiques

- Support : le formateur utilisera un support Powerpoint pour la partie théorique, qui sera transmis en intégralité aux stagiaires à l'issue de la formation
- Outils : le formateur utilisera des outils qu'il aura conçus dans le cadre de ses missions de conseil et de formation. Ils seront au format Word, Excel ou Powerpoint et seront transmis en intégralité aux stagiaires en cours et à l'issue de la formation. L'utilisation d'outils en ligne gratuits est également possible.

1. Les bonnes questions à se poser pour animer un réseau
2. Outil de connaissance de ses membres
3. Identification des sources de motivation
4. Identification dans la courbe de vie du réseau
5. Identification, qualification et gestion des acteurs
6. Autoévaluation des animateurs de réseau
7. Plan d'amélioration de son animation de réseau
8. Plan d'animation de réunions de lancement
9. ...

- Training : les stagiaires seront invités à utiliser durant la formation les méthodes et outils transmis par le formateur/la formatrice
- Bonnes pratiques : des cas réels et concrets seront présentés aux stagiaires pour en analyser les meilleures pratiques et s'en inspirer

Modalités d'évaluation et de suivi

- La formation fait l'objet d'une évaluation du niveau initial de chaque stagiaire vis à vis des prérequis et objectifs.
- La progression en cours de formation fait l'objet d'une évaluation constante de chaque stagiaire sur les objectifs de formation déjà abordés.
- L'atteinte des objectifs pédagogiques est évaluée à la fin de chaque formation. Cette évaluation est réalisée par l'envoi de deux questionnaires : l'un immédiatement après la fin de la formation, l'autre dans un maximum de 6 mois.
- Suivi/conseil des stagiaires à 6 mois.

Votre formatrice ou votre formateur

Benoit DUDRAGNE

Consultant Formateur

Consultant tourisme Etourisme et Intelligence Artificielle | Expert projets digitaux | Conférencier

Expert en communication, marketing touristique et intelligence artificielle, Benoit Dudragne accompagne les destinations et de nombreux

acteurs dans leurs stratégies d'innovation, leur transformation digitale, la gestion de projets web, les stratégies de communication multicanal et l'usage de l'IA.
Ancien directeur d'office de tourisme, il a programmé, durant 9 années, la ligne éditoriale du salon du E-tourisme en France : « Voyage en Multimédia » et aujourd'hui celle de "CMontheBeach" avec les membres d'id-rezo.
Il travaille spécifiquement sur les stratégies de marketing touristique, l'intelligence artificielle, le marketing expérientiel et les stratégies de contenu...
Habilité par ADN Tourisme pour les CQP « Chargé de Projet Etourisme » et « Référents des Accueils Touristiques », il est co-fondateur de la marque d'experts en e-tourisme « id-rezo » où il intervient comme formateur ou conférencier sur les thématiques suivantes :

- L'intelligence artificielle appliquée au tourisme
- Le management numérique des destinations
- Le content management de destination
- La refonte et l'animation du site internet
- Les enjeux et les atouts du tourisme rural
- L'animation d'un réseau de partenaires
- L'écriture et l'ergonomie web
- Le design d'expérience sur les territoires et chez les prestataires
- ...

Les autres formateurs-trices Id-rezo

SATISFACTION MOYENNE OBTENUE LORS DE PRÉCÉDENTES FORMATIONS :

%

Satisfaction moyenne de % obtenue auprès de 0 stagiaires lors des 12 derniers mois.
Cette formation a été suivi par stagiaires soit un taux de retours aux questionnaires de satisfaction de 0%.

NB : Si ce dernier chapître ne fait apparaître aucune donnée chiffrée, c'est qu'il s'agit d'une nouvelle formation que nous vous proposons et que celle-ci n'a pas encore été évaluée.