

# La stratégie socle de mes choix et de pilotage de mon camping

5 jours 21,00 heures

## Programme de formation

Mise à jour : 04/12/2025

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

Comprendre le socle stratégique : objectifs - positionnement - ciblage  
Apprendre à faire des choix : proposition de valeur - cible  
Déployer sa stratégie dans son offre  
Appréhender les implications de sa stratégie dans ses actions

### PROGRAMME DE LA FORMATION

#### Partie 1 : Comprendre le socle stratégique

- Les temps changent : Il faut se remettre en question pour faire face à :
  - Une concurrence de plus en plus importante, performante et omniprésente
  - Un consommateur de plus en plus exigeant
  - Un environnement contraignant et instable
- Comment un client arrive t'il chez moi ?
  - La porte d'entrée territoriale, classiquement travaillée dans le tourisme
  - La porte d'entrée de l'établissement
- Principes marketing : la stratégie pour travailler les 2 !
  - L'entreprise face à son marché
  - Principe théorique de création de valeur
  - Le socle : Objectifs – Positionnement – Cibles

#### Partie 2 : Faire des choix stratégiques

- La création de plus-value pour le client
  - Les étapes de choix par les clients
  - Positionnement – Avantages concurrentiels
  - D'une vision « offre » à une vision « XP »
  - Mon identité
- Cibler : principes et méthodes
  - Modèles et étapes
  - Principes
  - Méthode et cartographie, personae
- Ciblage et énergie commerciale
  - Conquête
  - Fidélisation
  - Relations « prescripteurs »

#### Partie 3 : La mise en œuvre de ma stratégie

- Via mon plan de Marchéage



- Politique produit : développement ? DAS
- Politique prix – distribution
- Préambule à la politique com : Les niveaux de messages
- Préambule à la politique com : Comment fonctionnent les actions
- Les actions au service de ma stratégie
  - Panorama des actions
  - De leur impact
  - De leur fonctionnement

### **PUBLIC VISÉ**

Dirigeants-tes d'entreprises touristiques : hôtellerie/hébergement ; camping/hôtellerie de plein air ; agence réceptive ; prestataires de loisirs...

- Direction Générale
- Direction/Responsable Marketing
- Direction/Responsable Promotion / Communication
- Collaborateurs-trices en charge du marketing
- Porteurs-euses de projet touristique

### **PRÉREQUIS**

Avoir une « sensibilité » à la réalité de l'industrie du tourisme

### **MODALITÉS D'ORGANISATION ET DÉLAIS D'ACCÈS**

**Modalités d'organisation :**

**Formation pouvant être réalisée en présentiel ou à distance, en petit groupe de 12 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 12 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 heures 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.

**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/la formatrice utilisera un support powerpoint pour la partie théorique, qui sera transmis en intégralité aux stagiaires à l'issue de la formation
- Outils : le formateur/la formatrice utilisera des outils qu'il/elle 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 à l'issue de la formation. L'utilisation d'outils en ligne gratuits est également possible.
- 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 pour s'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

### **Véronique VIDAL**

Consultante Coach

Moyenne satisfaction formation sur les 12 derniers mois > 95%

Co fondatrice du Cabinet 4V, membre d'IDREZO - Consultante - Coach certifiée

Véronique VIDAL travaille avec l'entreprise depuis 20 ans, sur sa réalité économique bien sûr mais aussi la place que celle-ci veut prendre dans notre monde en pleine mutation. Les marchés étant soumis à de terribles turbulences, elle est attentive à la capacité à revenir à des fondamentaux comme piste de résilience.

Pour bien accompagner, elle s'attache à comprendre, à dimensionner et à intégrer le facteur humain comme élément clé des organisations, dans sa richesse et sa complexité.

Les autres [formateurs-trices](#) Id-rezo

## SATISFACTION MOYENNE OBTENUE LORS DE PRÉCÉDENTES FORMATIONS :



Satisfaction moyenne de 97% obtenue auprès de 7 stagiaires lors des 12 derniers mois.

Cette formation a été suivie par 7 stagiaires soit un taux de retours aux questionnaires de satisfaction de 88%.

*NB : Si ce dernier chapitre 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.*