

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

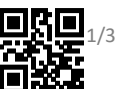
- Les temps changent : Il faut se remettre en question pour faire face à :
 - Une concurrence de plus en plus importante, performante et omniprésente
 - Un consommateur de plus en plus exigeant
 - Un environnement contraignant et instable
- Comment un client arrive t'il chez moi ?
 - La porte d'entrée 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 8 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.