Les fondamentaux de l'économique touristique et du marketing de destination

1 jours 7,00 heures

Programme de formation



Mise à jour : 30/03/2026

Objectifs de la formation

- Connaître les fondamentaux de l'économique touristique en France
- Connaître les différents acteurs du tourisme en France
- Connaître les fondamentaux d'une stratégie de marketing de destination touristique

Programme de la formation

Introduction :

Rappels et définitions du vocabulaire spécifique au secteur du tourisme

Touriste ; Excursionniste ; Capacité d'accueil ; Lit touristique (marchand, non-marchand) ; Arrivée ; Nuitée touristique ; Durée de séjour ; Emploi touristique Direct/Indirect/Induit ; Consommation touristique ; Retombée économique ; …

Séquence 1 : Panorama de l'activité économique liée au tourisme en France

La France sur la carte touristique mondiale

- La France, une destination touristique compétitive à l'international
- La place de la France dans le tourisme mondial, ses concurrents directs et indirects

Description et chiffre clé de l'activité économique liée au tourisme en France

- Poids et description du tourisme international
- Poids et description du tourisme domestique
- Principales caractéristiques des consommations touristiques en France
- Utilité sociétale de l'activité touristique en France

Focus sur le tourisme fluvial et fluvestre

- Description des pratiques et consommations touristiques
- Tendances et chiffres clés de consommation du tourisme fluvial
  - Approche globale
  - Focus par filière (Péniches hôtels ; Paquebots fluviaux ; Bateaux de promenade ; Plaisance locative ; Plaisance privée ; Tourisme fluvestre)

Séquence 2 : L'organisation du tourisme en France

Description de la chaîne de valeur de l'économie touristique en France

- La compétence Tourisme, une compétence partagée
- Les acteurs institutionnels : rôles et missions principales
  - Offices de Tourisme, Agence Départementale de Tourisme, Comité Régional de Tourisme, Atout France, ADN Tourisme, Conseil National du Tourisme, Syndicats professionnels, autres acteurs institutionnels intervenant dans le champ du tourisme
- L'économie marchande du secteur
  - Principales filières, distributeurs, entreprises de services

Séquence 3 : Introduction au marketing des destinations touristiques

Définition et caractéristique d'une destination touristique, une notion pas si évidente

Les concepts du marketing territorial appliqué au tourisme

- Définition des principaux concepts clés du marketing de destination :
  - Notoriété,
  - Image
  - Positionnement
  - Marque

Définition et caractéristique d'une offre, d'un produit, d'un service touristique

Description du cycle d'achat du consommateur dans le tourisme

Évolution de la demande

- Motivations d'achat
- Évolutions et tendance de consommation
- Focus tourisme durable

Évolution des modes de consommation vers le numérique

- Les canaux d'information
- Les canaux de consommation
- Focus data

Bilan et échanges

PUBLIC VISÉ

Potentiellement tout agent de VNF

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est exigé pour pouvoir participer à cette formation

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 : Nous avons identifié des locaux professionnels dans lesquels nous louons, en fonction de vos besoins, la salle de formation la plus adaptée. Ces établissements sont tous adaptés aux personnes en situation de handicap. Nous nous déplaçons également dans toute autre salle mise à disposition par le donneur d'ordre dans la mesure où celles-ci répondent aux exigences de bon déroulement de la formation et d'accès aux personnes en situation de handicap.
- 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 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/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

Jean-Patrick MANCINI

Consultant indépendant

Jean-Patrick MANCINI est consultant et formateur, **expert en stratégie marketing et digitale pour le tourisme, déploiement de l'intelligence artificielle et conception de Schémas d'Accueil et de Diffusion de l'Information (SADI)**. Il conçoit et met en œuvre des projets de développement touristique et d'intégration de l'IA auprès d'acteurs institutionnels (OT, CDT, CRT, Atout France, Relais Territoriaux d'ADN Tourisme) et privés.

Auparavant **Directeur de la Fédération Régionale des Offices de Tourisme de la Région Sud**, il a piloté l'un des plans de transformation digitale les plus ambitieux du réseau durant le « virage numérique » du tourisme (2010-2020) : budget et effectifs formés multipliés par quatre (200 à près de 900 stagiaires/an), et 160 000 euros investis dans les travaux de l'Office de Tourisme du Futur.

Son activité s'appuie aujourd'hui avant tout sur **une pratique de terrain intensive et continue** : il conduit chaque année des missions de conseil et d'Assistance à Maîtrise d'Ouvrage (AMO) pour des destinations touristiques, portant sur l'audit et la refonte d'écosystèmes digitaux, la stratégie de contenu multicanal et la conception de SADI intégrant l'IA. **Enseignant universitaire depuis 2015** (responsable du cursus Management des Stratégies Etourisme), il est aussi **coorganisateur et coresponsable de la ligne éditoriale de « CMonTheBeach », le plus grand salon du Content Marketing dédié au tourisme en France.**

Depuis 15 ans, il accompagne les porteurs de projets dans leur **adaptation stratégique aux grands bouleversements du secteur** : la transformation digitale, l'intégration raisonnée de l'intelligence artificielle et la transition vers un modèle touristique durable et responsable.

Les autres formateurs-trices Id-rezo

SATISFACTION MOYENNE OBTENUE LORS DE PRÉCÉDENTES FORMATIONS :



0%

Satisfaction moyenne de 0% 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.