



T O U R I S M E  
M A R K E T I N G  
C O M M U N I C A T I O N  
C O M M E R C I A L I S A T I O N

138 Chemin Roland  
38960 Saint Aupre  
Tél. 04 76 67 52 60  
tamaillon@tams.fr

## **DÉFINIR ET CONCEVOIR LES OUTILS DE COMMUNICATION D'UN TERRITOIRE TOURISTIQUE**

**Animation de 2 Journées de Formation**

## **Nature de l'action de formation : DÉFINIR ET CONCEVOIR LES OUTILS DE COMMUNICATION D'UN TERRITOIRE TOURISTIQUE**

**Durée de l'action : 2 journées de 7 heures :**

### **PROGRAMME DE LA FORMATION**

**Publics concernés : 15 personnes maximum**

Personnel Direction Office De Tourisme ou en charge de la réflexion sur les éditions

**Nature de l'action** (selon la typologie prévue à l'article L900-2 du Code du Travail) :

Action d'acquisition et de perfectionnement du personnel, afin d'obtenir une qualification plus élevée.

### **Objectifs opérationnels :**

Acquérir les outils et méthode de base permettant de :

- Créer des outils de communication efficaces, dans la phase d'accueil des clientèles sur les territoires touristiques : brochures, fiches pratiques, espaces web...

### **Contenu du programme :**

## **JOUR 1 : 13 mars 2009**

### **A - Un document d'accueil, cela a du sens...**

- Approche des attentes essentielles d'une personne, d'une famille, d'une "tribu" en déplacement loisirs ou vacances (épanouissement, découverte, ressourcement, temps de soin de la cellule familiale)
- Les 3 attentes pour des vacances 100% réussies .

**>>>>Atelier analyse sur les documents d'accueil des participants, expression des volontés, des résultats, des questions posées par ces outils...**

*Chaque participant vient avec ses documents, ces projets, ses maquettes.*

### **B - La brochure d'accueil, ses fonctions ?**

- Brochure / outil d'information du visiteur
- Brochure / qui donne du sens au voyage dans le territoire découvert
- Brochure / qui dit le "positionnement" du territoire
- Brochure / outil du développement économique

**>>>>Atelier créatif sur la brochure idéale**

### **C – Quel offre dans ma brochure d'accueil ?**

- Recenser mon offre, établir une check-list
- Organiser et présenter mon offre selon des angles créatifs valorisant mon territoire, ou suivant les envies de nos clients..
- Quels critères de choix ?
- J'apprends à maîtriser les contenus.

## JOUR 2 : 27 mars 2009

### D - Créer une brochure "d'accueil", comment s'y prendre ?

- Le temps de la réflexion, on conçoit, on concerte, on prend le temps
- Le format, l'organisation, la ligne éditoriale : on organise les contenus
- La rédaction de la brochure : l'écriture adaptée
- Les références graphiques à suivre, les éléments clés, les références créatives

### **Atelier test sur un cas d'école – 3 groupes de travail conçoivent un chemin de fer**

### **Une brochure qui s'inscrit dans l'accessibilité pour tous et le développement durable**

Une brochure pour accueillir, oui... mais valoriser l'accessibilité pour tous !

Une brochure "éco-responsable"

Les gestes pour la planète, à suggérer à nos hôtes

Les mentions obligatoires sur la brochure

### **Et sur internet ?**

- Quelle traduction sur internet ?
- Quels sont les niveaux d'interactivité requis ?
- Les rubriques incontournables, les rubriques créatives

### **Méthodes et moyens pédagogiques :**

#### **Prévoir si possible une salle avec accès internet haut débit aisément programmable**

- ◆ Apports théoriques sur la base d'expériences modélisées
- ◆ Applications pratiques sur la base de documentations et sites web
- ◆ Vidéo projecteur prévu
- ◆ Dossiers communication des stagiaires
- ◆ Les supports de cours

### **Procédures de validation des acquis de la formation :**

- ◆ Rédaction d'un plan d'action méthodologique pour le territoire du stagiaire
- ◆ Remise d'une attestation de stage et d'une attestation de présence.

**Montant global pour ces deux jours de formation, préparation et support de cours compris :**

1200 € TTC / jour soit

soit un total pour 2 jours de 2400 € TTC

Fait à Voiron le 10 mars 2010

Bruno TAMAILLON  
Directeur

## Présentation du Formateur

Créateur et gérant de TAMS CONSULTANTS (1996),

**Bruno TAMAILLON, 46 ans**, apporte à ses partenaires une expérience et des compétences acquises sur le terrain de la promotion et la vente de voyages en réceptif et à l'étranger, et ce durant 15 ans :

. Directeur Commercial et développement d'une résidence de 450 lits à Autrans – Vercors

. Directeur de l'Association de développement Touristique du District de Villard de Lans - 38

. Direction Marketing du 2<sup>nd</sup> réseau d'agences de voyages de Rhône Alpes : MTC Voyages (PROTRAVEL DEPUIS 1997),

et à ce titre directeur de l'agence de communication et de création d'événements de ce même réseau.

Cette expérience, renforcée de douze années de conseil sur de nombreuses problématiques, est un atout majeur pour travailler avec les socioprofessionnels, car il se crée spontanément une grande proximité dans les sujets abordés.



## NOS FORMATIONS EN MARKETING ET MISE EN MARCHÉ

Basées sur un travail individuel et en ateliers, nos formations se reposent sur une solide expérience de la mise en marché de produits touristiques. Les stagiaires reçoivent des outils et des méthodes mais aussi un conseil personnalisé sur leur activité propre.

**Déclaré ORGANISME DE FORMATION 82.38026938**

Formations éprouvées depuis 1998 auprès :

- Réseau TISTRA (Tourisme Industriel et Techniques en Rhône-Alpes) – 2004/2007
- ARADEL 2006 – réseau des agents de développement touristiques CDRA
- Réseau de sites culturels EMPREINTES – ( Haute Savoie) – 2004/2006/2007
- Réseau hébergeurs ADT CHARTREUSE - 2001
- Centres de vacances de CAP France ISÈRE – 1996/2001
- Parc naturel des Monts d'Ardèche – accompagnateurs – 2006
- Montagne Ardéchoise – groupement professionnels – 2006
- Ardèche plein Cœur – hébergeurs – 2005 à 2006