

Une présence en ligne est aujourd'hui plus que jamais indispensable pour les acteurs de l'agritourisme, que ce soit pour une valorisation directe de votre activité, que pour générer des ventes. Notre journée vous donnera alors les clés pour que vous puissiez adopter une stratégie webmarketing et de commercialisation qui soit adaptée à votre structure indépendante. L'enjeu est donc de déployer des actions pertinentes pour toucher vos cibles tout en sélectionnant les bons intermédiaires sans générer une trop forte dépendance commerciale. Vous repartirez de cette journée boosté(e), confiant(e) avec un retro-planning personnalisé afin de piloter sereinement au quotidien votre commercialisation en ligne.



Public et pré-requis :

- Public : Tout prestataire de l'agritourisme de Pays de la Loire souhaitant développer sa vente en ligne.
- Pré-requis : Avoir un site web et vouloir optimiser sa vente en ligne



Durée : 1 journée (7 h) de formation à distance



Dates :

Mardi 26 Janvier 2021 – 9h-12h30

Mercredi 27 Janvier 2021 – 9h-12h30



Formateur : Jérôme FORGET – CoManaging



Effectif maximum : 12 participants



Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, vous serez capables de :

- Formaliser vos objectifs commerciaux
- Identifier les canaux de distribution adaptés à votre structure selon les saisons et les clientèles
- Identifier les facteurs clés de succès et les actions à mener pour développer votre commercialisation en ligne en direct
- Identifier les points clés à mettre en œuvre pour travailler avec des plateformes de commercialisation
- Identifier les actions simples à mettre en œuvre pour optimiser votre vente en ligne en 2021



Procédure d'onboarding (préparation de la formation)

Afin d'utiliser le temps de formation pour un **maximum d'échanges**, le replay du webinaire présenté par le formateur au printemps 2020 sur la commercialisation en ligne sera envoyé aux participants. Chacun sera invité à le regarder au préalable.

Un **questionnaire** sera également envoyé en amont pour commencer à analyser sa politique tarifaire.

Programme détaillé

Classe virtuelle 1 : 26 Janvier – 9h-12h30

Partie 1 – Les enjeux d'une commercialisation en ligne pour des acteurs de l'agritourisme

- Comprendre le comportement de l'internaute dans une recherche de prestation touristique
- Les chiffres clés de la commercialisation en ligne
- Les agences de voyage en ligne face à la crise du Covid-19
- Les « gagnants » et les « perdants » du web dans un contexte de crise sanitaire
- Une opportunité accrue pour davantage de direct

Atelier : Jeu de questions/réponses avec le formateur qui fait participer les apprenant(e)s afin de les sensibiliser ce sujet

Partie N°2 : Définir sa stratégie webmarketing et de distribution en ligne la plus adaptée (Volet 1)

- Bien connaître son contexte
- Définir ses cibles de clients
- Établir ses objectifs dans les grandes lignes

Atelier : Réflexion sur son modèle de contextualisation pour chaque participant(e)

Bref temps d'échange prévu pour faciliter les questions/réponses

Classe virtuelle 2 : 27 Janvier – 9h-12h30

Partie N°3 : Définir sa stratégie webmarketing et de distribution en ligne la plus adaptée (Volet 2)

- Définir sa stratégie webmarketing à partir du modèle « Guest & Strategy ® » à destination des gérant(e)s de TPE/PME dans le secteur du tourisme (hébergements, restauration, activités de loisirs, etc)
- Détail et explication du modèle en insistant sur les OTA(s)

Atelier : Réflexion sur sa stratégie webmarketing et de commercialisation propre à son activité agritourisme

Partie N°4 : Comment travailler efficacement avec ses plateformes et minimiser sa dépendance commerciale

- Afficher un site Internet qui donne confiance
- Adopter un moteur de réservation en ligne
- Focus sur le dispositif eRESA
- Déployer une stratégie tarifaire différenciée

Atelier : Rédaction de son plan d'actions individualisé

Bilan de la formation et évaluation des acquis

- Jeu de questions/réponses
- Les points clefs à retenir
- Tour de table à chaud

Méthodes et moyens pédagogiques

- Méthodes
 - Informative : Apport d'informations et de méthodes illustrées (bonnes pratiques), et d'outils pour travailler sa commercialisation
 - Active et participative : ateliers pratiques pour s'approprier les techniques et outils, échanges d'expériences
- Moyens
 - Un questionnaire et le replay du webinar sur la commercialisation en ligne seront envoyés préalablement
 - Support de présentation
 - Ateliers pratiques
 - Tout autre support parcouru pendant la session de formation ((Ex : matrice comparative des agences de voyages en ligne, retro-planning commercial, etc)

Mise à disposition de supports pédagogiques

- Trames de travail
- Support de cours au format PDF envoyé après la formation avec des liens et ressources complémentaires

Matériel recommandé

- un ordinateur et une bonne connexion internet (et wifi), un micro et une webcam / caméra pour les classes virtuelles
- un poste au calme pour ne pas être dérangé pendant les classes virtuelles
- un navigateur internet à jour : de préférence Chrome ou Firefox

Évaluation des acquis

Une évaluation en 2 parties

- Un tableau d'auto-évaluation rempli par le participant

- Un tableau d'évaluation des acquis par objectif pédagogique rempli par le formateur en fin de session avec le participant, au vu des ateliers pratiques réalisés et de l'auto-évaluation du participant.

Évaluation de la satisfaction

Un questionnaire à chaud à remplir en ligne par le participant à la fin de la session (questionnaire obligatoire).

SAV à 6 mois

Un questionnaire sur l'impact de la formation auprès des participants et de leur entreprise sera réalisé via un questionnaire en ligne.

Contact : contact@academie-etourisme-paysdelaloire.fr / CoManaging - 06 86 90 96 51
<http://academie-etourisme-paysdelaloire.fr>