

Nouméa, le 7 novembre 2022

**CAHIER DES CHARGES ACTION DE FORMATION PROFESSIONNELLE**  
**2023**

**THEMATIQUE 9 : STRATEGIE MARKETING COMMUNICATION ET COMMERCIALISATION**

« Commercialiser son produit en ligne »

Code : SMCC 9.20

**Contexte de l'action :** Préparer, réserver, payer son séjour, ses activités en ligne est une pratique de plus en plus généralisée par les visiteurs d'une destination touristique. La création d'un « Hub numérique touristique » de la province Sud correspond à la fois à cette nécessité de s'adapter aux besoins et aux comportements des clients mais aussi à la volonté de soutenir les acteurs du tourisme dans leur commercialisation en ligne.

**Argument plateforme : Pourquoi se lancer sur une place de marché ?**

« Commercialiser son produit en ligne »  
Code : SMCC 9.20

**Le public cible :**

- ✓ Tout professionnel de l'hôtellerie-restauration, du tourisme et des loisirs exerçant en province Sud.

**Prérequis**

- ✓ Avoir un site Web et être autonome dans son administration

**Les objectifs généraux de la formation :**

- ✓ Comprendre les avantages d'être référencé sur une place de marché
- ✓ Préparer sa mise en ligne sur une place de marché

**Résultats attendus à l'issue de la formation**

- ✓ Identifier les avantages et principes d'une place de marché pour booster ses ventes
- ✓ Raisonner l'intégration de son offre (mise en valeur de ses produits, rédaction de descriptifs attractifs ...)

- ✓ Définir sa politique de prix

### Contraintes

- ✓ 2 filières sont ciblées : hébergement et activités afin de composer des groupes plus hétérogènes néanmoins l'expérience, la localisation, le type de structure reste hétérogène dans chaque filière.

### Organisation matérielle et logistique :

- ✓ Prévoir les coûts de location d'une salle équipée ainsi que tout autre matériel nécessaire à la réalisation de la session.
- ✓ La DDET pourra aider à la recherche de lieux appropriés notamment hors Nouméa.

### Évaluations : l'organisme de formation assurera les modalités d'évaluations suivantes :

- ✓ Une évaluation des attentes des stagiaires en amont de la formation
- ✓ Une évaluation des savoirs et savoir-faire acquis en fin de session
- ✓ Une évaluation de la satisfaction des stagiaires en fin de session
- ✓ Une évaluation post formation de la session (bilan de clôture)

### Méthodologie :

- ✓ Faire des propositions priorisant l'acquisition d'outils concrets directement applicables au quotidien
- ✓ Prendre en compte le format très court de l'atelier
- ✓ Prioriser des méthodes pédagogiques actives et mixtes et des mises en situation pratique.
- ✓ Il est vivement recommandé de présenter les techniques d'animation et de les décrire dans la proposition écrite en mentionnant l'objectif pédagogique.

### Durée et nombres de sessions

- ✓ 4 H présentiel
- ✓ 2 sessions : 1 session filière Hébergement 1 session filière activités

### Calendrier : l'action est pré positionnée comme suit :

- ✓ Fin avril

### Validation

- ✓ Une attestation de formation ou attestation de présence

### Lieu

- ✓ Nouméa

**Nombre de participants :**

- ✓ De 6 à 12 participants

**Profil recherché pour l'intervenant**

- ✓ Profil : Communication /Marketing /Gestion commerciale
- ✓ Profil : Webmarketing
- ✓ Formation de formateur pour adultes et /ou expérience pédagogique avérée dans la formation pour adultes
- ✓ Une très bonne connaissance du tourisme en Nouvelle Calédonie

**Remarques :**

- ✓ Temps de concertation à prévoir en amont avec le service du Tourisme et Sud Tourisme
- ✓ L'intervention d'une chargée du Hub numérique au sein de Sud Tourisme peut également être envisagée