

Nouméa, le 8 novembre 2022

CAHIER DES CHARGES ACTION DE FORMATION PROFESSIONNELLE
2023

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

« Créer des contenus persuasifs »

Code : SMCC 9.27

Contexte de l'action : Mobilité, data, intelligence artificielle ... des termes qui reviennent régulièrement et qui sont au cœur des défis à relever par tous les acteurs du tourisme. Aujourd'hui c'est muni de son Smartphone, de son ordinateur ou de sa tablette que le voyageur va choisir et préparer sa prochaine destination de vacances. Mais pour pouvoir répondre aux demandes de ces « touristonautes » pas d'autre alternative que d'être présent sur le WEB... De la promotion de son activité à l'accueil, le numérique est partout, un vaste chantier qu'il faut mener avec les bons outils.

Argument plateforme : des conseils et outils pour créer du contenu attractif et persuasif

« Créer des contenus persuasifs »
Code : SMCC 9.27

Le public cible :

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

Prérequis

- ✓ Être présent sur un ou plusieurs réseaux sociaux
- ✓ Disposer d'un ordinateur portable

Les objectifs généraux de la formation :

- ✓ Acquérir des techniques de rédactions pour le Web.

Résultats attendus à l'issue de la formation

- ✓ Comprendre les attentes et comportements du prospect
- ✓ Mettre en place une méthode d'écriture pour le web
- ✓ Apprendre à rédiger des titres, accroches et chapeaux

Contraintes

- ✓ La composition du groupe des participants est hétérogène de par l'activité, la localisation, l'expérience

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 DEFE 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.

***Cette formation peut être proposée en mode 100% présentiel, ou hybride avec des temps de travail en temps réel et à distance, en mode synchrone ou asynchrone**

Durée et nombres de sessions

- ✓ 7 H
- ✓ 2 sessions

Calendrier : l'action est pré positionnée comme suit :

- ✓ Juin

Validation

- ✓ Une attestation de formation ou attestation de présence

Lieu

- ✓ Nouméa
- ✓ La Foa ou Bourail

Nombre de participants :

- ✓ De 6 à 8 participants

Profil recherché pour l'intervenant

- ✓ Web marketing et Informatique
- ✓ Très bonne connaissance des outils numériques
- ✓ Formation de formateur pour adultes et /ou expérience pédagogique avérée dans la formation pour adultes
- ✓ Une bonne connaissance du tourisme en Nouvelle Calédonie est un plus