

Nouméa, le 9 novembre 2020

**CAHIER DES CHARGES ACTION DE FORMATION PROFESSIONNELLE**  
**2021**

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

**« Coaching digital »**  
**Code : SMCC 9.1**

**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 « touristes » 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 :** Un accompagnement sur mesure pour une stratégie digitale efficace.

**« Coaching digital »**  
**Code : SMCC 9.1**

**Le public cible :**

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

**Prérequis**

- ✓ Savoir utiliser un ordinateur et Internet

**Les objectifs généraux de la formation :**

- ✓ Optimiser sa présence sur le Web

## Résultats attendus à l'issue de la formation

- ✓ Diagnostic de la présence digitale de la structure
- ✓ En fonction des résultats du diagnostic, les outils et conseils répondront aux besoins identifiés : site internet, référencement, réseaux sociaux, valorisation de l'offre ...

## Contraintes

- ✓ Prendre en compte les contraintes horaires, le rythme de travail et les modes d'apprentissage du participant.

## Organisation matérielle et logistique :

- ✓ Détailer les coûts logistiques éventuels : frais téléphoniques, accès à une plateforme en ligne ...
- ✓ Établir le coût du coaching par participant

## Suivi et évaluations : l'organisme de formation assurera les modalités suivantes :

**Suivi** : un suivi détaillé de chaque participant sera effectué via un fichier type Excel

### Évaluations :

- ✓ 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)
- ✓ Entre 3 et 6 mois après la formation une évaluation de l'efficacité de la formation en milieu professionnel.

## Méthodologie :

- ✓ La formation individualisée à distance exige des conditions spécifiques de mise en œuvre : en terme de modalités d'organisation, méthodes et ressources pédagogiques qui devront être détaillées dans la proposition.
- ✓ Établir un livret d'engagement et de suivi entre formateur et apprenant.
- ✓ Prioriser l'acquisition d'outils concrets directement applicables au quotidien

## Durée et nombres de sessions

- ✓ 5 H par Formation individualisée à distance /participant
- ✓ Au maximum 10 sessions de Formations individualisées à distance

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

- ✓ Tout au long de l'année

## Validation

- ✓ Une attestation de formation ou attestation de suivi de coaching

**Lieu**

- ✓ A distance

**Nombre de participants :**

- ✓ De 1 à 10 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

**Remarques :**

- ✓ Temps de concertation à prévoir en amont des coachings avec les services de promotion touristique de la province Sud.