

Nouméa, le 9 novembre 2020

CAHIER DES CHARGES ACTION DE FORMATION PROFESSIONNELLE
2021

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

« Coaching créer des offres promotionnelles »

Code : SMC 9.10

Contexte de l'action : Mettre en œuvre une démarche marketing dans une entreprise entraîne très souvent des réticences de la part du dirigeant. Les raisons invoquées : le manque de connaissances, de temps et/ou de moyens financiers. Pourtant aujourd'hui plus que jamais, dans un contexte où le tourisme de proximité devient une orientation forte, savoir apprécier son marché, apprendre le langage du client, évaluer son offre en fonction de segments de clientèles visés, savoir se démarquer, repenser ses produits ... autant d'éléments incontournables pour atteindre une performance durable.

Argument plateforme : maîtrisez et ciblez vos offres promotionnelles

« Coaching créer des offres promotionnelles »
Code : SMCC 9.10

Le public cible :

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

Prérequis

- ✓ Pas de pré requis

Les objectifs généraux de la formation :

- ✓ Définir des offres promotionnelles cohérentes avec sa stratégie commerciale

Résultats attendus à l'issue de la formation

- ✓ Diagnostic de la structure : prix, clientèle, positionnement marketing
- ✓ En fonction des résultats du diagnostic, les outils et conseils répondront aux besoins identifiés : tarification, stratégie, support visuel, choix des pratiques promotionnelles les plus adaptées...

Contraintes

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

Organisation matérielle et logistique :

- ✓ Détailler 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

- ✓ Communication /Marketing /Gestion commerciale
- ✓ GRC
- ✓ Création graphique
- ✓ 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.