



RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

DIRECTION DE L'ECONOMIE, DE LA FORMATION  
ET DE L'EMPLOI

Nouméa, le 9 novembre 2020

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

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

« Coaching marketing et commercialisation »  
**Code : SMC 9.12**

**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 visées, savoir se démarquer, repenser ses produits ... autant d'éléments incontournables pour atteindre une performance durable.

**Argument plateforme :** Un accompagnement concret et sur mesure pour valoriser votre entreprise et développer votre chiffre d'affaire.

### **« Coaching marketing et commercialisation »** **Code : SMCC 9.12**

#### **Le public cible :**

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

#### **Prérequis**

- ✓ aucun

#### **Les objectifs généraux de la formation :**

- ✓ Analyser et optimiser son offre de services

## Résultats attendus à l'issue de la formation

- ✓ Diagnostic de l'offre et du potentiel de développement
- ✓ En fonction des résultats du diagnostic, les outils et conseils répondront aux besoins identifiés : produit, service, prix, organisation, cibles de clientèles, outils de promotion et de commercialisation ...

## Contraintes

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

## Organisation matérielle et logistique :

- ✓ Détails 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**

- ✓ Marketing, webmarketing, GRC
- ✓ Très bonne connaissance des outils numériques
- ✓ Formation de formateur pour adultes et /ou expérience pédagogique avérée dans la formation pour adultes
- ✓ Bonne connaissance du tourisme en Nouvelle Calédonie.

**Remarques :**

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