

CATALOGUE DE FORMATION 2023



PROGRAMME DE PROFESSIONNALISATION DES ACTEURS DU TOURISME
-PPAT- version au 27 AVRIL 2023

province-sud.nc/formations



AGIR POUR
L'AVENIR



SE FORMER EN 2023

Une nouvelle année commence et avec elle certainement l'envie de réaliser de nouveaux projets, concrétiser des idées, s'engager individuellement et collectivement pour un tourisme plus raisonné en province Sud.

A l'écoute de vos enjeux ... de vos besoins en compétences

Le nouveau catalogue de formation est en ligne, et comme chaque année depuis maintenant 6 ans, nos objectifs restent les mêmes : vous accompagner dans vos défis au quotidien et améliorer l'expérience client. Nous sommes convaincus que la formation, le développement des compétences participent pleinement à la performance de votre activité et nous vous proposons grâce à ce dispositif de professionnalisation, des outils de formation, d'accompagnement et d'information de plus en plus variés, ciblés pour répondre aux besoins que vous nous avez indiqués.

à travers 5 grandes thématiques

nous pouvons répondre à vos besoins en terme de compétences et d'approfondissement des connaissances : dans la gestion durable de votre entreprise, la création de nouveaux produits, la visibilité, le référencement, la commercialisation de votre offre, le parcours client, la culture générale touristique, les outils de communication, la qualité de vie au travail, la confiance en soi, l'engagement pour la protection de nos richesses naturelles...

un grand choix de formats et de nouveautés

Nous élargissons l'offre des formations individualisées à distance avec 8 coachings, maintenons des formations collectives en présentiel riches en échange et réseautage et nous vous proposerons des cafés du tourisme pour débattre et se retrouver entre pros, ainsi que 3 webinaires. Un nouvel outil verra le jour prochainement, il vous proposera des contenus en ligne, des sujets clef, des tutos, des actualités...

Et la formule hyper personnalisée des FACILITATEURS

Expérimenté en 2022, le dispositif d'accompagnement facilitateur a séduit les professionnels. Il permet de bénéficier à distance ou sur les lieux d'activité, de conseils et de soutien technique pour comme son nom l'indique, faciliter votre organisation et vos succès, vous rassurer, vous faire gagner du temps et de l'argent...

Très bon parcours de formation !

**Le service du tourisme de la province Sud -
Direction du Développement Économique
et du Tourisme (DDET)**

PPAT



COMMENT S'INSCRIRE AUX FORMATIONS ?

TOUTES LES INSCRIPTIONS S'EFFECTUENT EXCLUSIVEMENT EN LIGNE SUR :

province-sud.nc/formations

1

JE CONSULTE LE PROGRAMME POUR CHOISIR MA FORMATION: sans oublier que les objectifs, les contenus et les prérequis correspondent à mon profil et à mes besoins. Les dates de la formation ainsi que le lieu me conviennent également.

2

JE M'INSCRIS A LA FORMATION: je clique sur "s'inscrire" pour accéder au bulletin d'inscription en ligne et je saisis toutes les informations requises. Je reçois ensuite un courriel de préinscription.

JE NOTE LA DATE DE LA FORMATION DANS MON AGENDA.

3

A J-10 JE REÇOIS UNE CONVOCATION envoyée par **L'ORGANISME DE FORMATION** en charge de l'action. Cette convocation précisera la date, l'heure et le lieu de rendez-vous, ainsi que le matériel spécifique et le montant du règlement par participant.

4

Je règle* ma participation auprès de l'organisme de formation, en privilégiant le virement **AVANT LE JOUR J.**

LE JOUR J :

- **j'assiste à la formation,**
- **je participe à l'évaluation des acquis auprès de l'organisme de formation en fin de formation,**
- **entre 2 et 4 mois je serai à nouveau contacté(e) pour faire le point sur les acquis et les compétences que j'ai pu mettre en œuvre dans mon activité.**



***Votre inscription vous engage à suivre la formation, : en cas d'annulation de votre part dans un délai de 7 jours avant la date de formation, les frais d'inscription ne seront pas remboursés sauf cas de force majeure (décès ou maladie).**

**Le service du tourisme de la province Sud -
Direction du Développement Economique
et du Tourisme (DDET)**

SOMMAIRE

LES FORMATEURS DU PPAT P. 5

PENSEZ PARCOURS FORMATION P. 7

LES FACILITATEURS P. 6

CALENDRIERS DES SESSIONS P. 8



ACCUEIL ET RELATION CLIENT

P. 9 À 11

- Coaching Parcours client
- Coaching Anglais
- Webinaire spéciaux hébergeurs : les atouts du guide d'accueil digital



GESTION ET DÉVELOPPEMENT DE L'ACTIVITE

P. 12 À 14

- Les cafés du Tourisme
- Coaching comptabilité-gestion
- Coaching qualité de vie au travail



CULTURE GÉNÉRALE TOURISTIQUE

P. 15 À 16

- Découvertes naturalistes : initiation à l'ornithologie
- Rencontres entre pros dans les parcs provinciaux



TOURISME DURABLE

P. 17 À 18

- Parcours Ambassadeurs du Lagon
- Recyclage Ambassadeurs du Lagon



STRATÉGIE MARKETING COMMUNICATION COMMERCIALISATION

P. 19 À 33

- Coaching digital
- Coaching marketing et commercialisation
- Atelier Canva
- Commercialiser son produit en ligne
- Webinaire Google My business
- Bien démarrer sur Facebook
- Faire vivre votre page Facebook efficacement
- Booster votre stratégie publicitaire sur Facebook
- Créer des contenus persuasifs
- Concevoir et diffuser des podcasts touristiques
- Photos et vidéos 100 % smartphone
- Perfectionnement Photos et vidéos 100% smartphone
- Webinaire Susciter et gérer les avis clients
- Coaching réussir sa participation à un événementiel
- Coaching réussir sa présence au salon du tourisme

ACCOMPAGNEMENT ET DÉVELOPPEMENT TOURISTIQUE

P. 34

- Modules ADT 1, 2 et 3



LES FORMATEURS ET COACHS



Nos formateurs sont choisis pour leur expertise dans leurs domaines de compétences, leur pédagogie, leur connaissance de vos métiers et de l'industrie du tourisme en Nouvelle-Calédonie.

STIMULER
RASSURER
OUTILLER
CONNECTER



**Doris
HOARAU**

Formatrice
Webmarketing



**Christophe
HERAL**

Coach
anglais du tourisme



**Fanny
BEVILACQUA**

Coach formatrice
Développement
personnel
communication



**Mélanie
BERTRAND**

Coach et formatrice
Marketing
commercialisation



Sonia ILLE

Coach
Développement
personnel



**Sophie
DESMETTRE**

Coach
Marketing-
Commercialisation



**Sébastien
DAVIGNON**

Formateur
Coach
compta-gestion
Découvertes touristiques



**Bastien
SERAFIN**

Formateur
Coach
Digital



**Cyril
CHARLOT**

Formateur
web
design



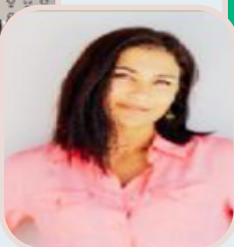
**Chloé
FILLINGER**

Coach Evènementiel



**Yannick
JOANDEL**

Formateur et
formatrice
webmarketing
expression orale
Journalistes et
animateurs radio



**Myriam
SARG**



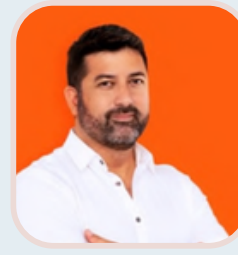
**Guillaume
HAREL**

Formateur
Réseaux sociaux



**Jérôme
GAUDUCHON**

Formateur
Webmarketing



**Richard
RATIMAN**

Formateur
Digital Marketing



**Isabelle
JOLLIT**

Formatrice
Ornithologie

Pour nous contacter:

formationstourisme@province-sud.nc -5-

Téléphone: 773080



LES FACILITATEURS

POUR QUI ?

Tous publics professionnels du tourisme en Province Sud: gîtes, hôtels, campings, hébergement, sites de visites, restaurants, prestataires d'activités, transporteurs...

POUR QUOI ?

Vous avez des idées mais vous ne savez pas par où commencer..., vous avez besoin d'aide à la relance de votre structure, d'expertise pour un nouveau projet d'activité, de développement, de diversification, d'aménagement

Le PPAT élargit son dispositif de professionnalisation et propose un service personnalisé de conseils et expertise aux entreprises touristiques de la province Sud.

OBJECTIFS:

- Faciliter la relance le développement,
- créer plus de valeur et de qualité de l'offre dans une démarche durable.

COMMENT ?

Tout d'abord en vous écoutant puis en vous orientant vers une de nos formules d'accompagnement pour vous conseiller, vous épauler, vous faire gagner du temps sur les multiples aspects de l'entrepreneuriat touristique: étude, assistance technique, tendances du tourisme, conception, aménagement, marketing, commercialisation, gestion, démarche qualité, services, équipement, sécurité ... grâce à une équipe dédiée de FACILITATEURS aux compétences complémentaires.

3 FORMULES D'ACCOMPAGNEMENT

3 heures à DISTANCE

8 heures
avec visites
SUR SITE
et à DISTANCE

16 heures avec
visites sur site et à
DISTANCE

pour s'inscrire: province-sud.nc/formations



STIMULER
RASSURER
OUTILLER
CONNECTER

Le service du tourisme de la province Sud
Direction du Développement Économique
et du Tourisme (DDET)

Pour nous contacter:
formationstourisme@province-sud.nc
Tél-77.30.80

FORMATS ET PARCOURS FORMATION

100%
souplesse !
pour toutes
les envies

1

FORMATIONS COLLECTIVES EN PRÉSENTIEL

- échanges directs avec le formateur
- rencontres et réseautage entre pros du tourisme local
- 1 ou 2 journées de formation.



3

LES CAFÉS DU TOURISME

- débat, conférences en soirée avec des experts locaux et internationaux.

2

FORMATIONS INDIVIDUALISÉES à DISTANCE (coachings)

- avec 1 formateur à distance
- date de démarrage au choix
- apprentissage à votre rythme et à la carte
- 5 heures de face à face + travail personnel sur une durée de 3 mois maximum.



4

WEBINAIRES (2H)

- rendez vous en ligne avec nos experts du numérique sur des sujets très pratiques, en format court et interactifs.

Un parcours de formation ça se construit, voici quelques exemples pour vous aider à imaginer le vôtre :

SE SENTIR ZEN au travail



- coaching qualité de vie au travail.

AGIR pour un Tourisme Durable

- parcours Ambassadeurs du Lagon
- recyclage Ambassadeurs du Lagon
- rencontres entre pros dans les parcs Provinciaux
- Café du Tourisme: les Impacts du changement climatique sur nos activités touristiques
- Découvertes naturalistes: initiation à l'ornithologie.

CRÉER DE LA VALEUR pour ses clients

- coaching parcours client
- coaching Anglais
- webinaire les atouts du guide d'accueil digital.

RELANCER son activité

- commercialiser son produit en ligne
- coaching marketing
- coaching réussir sa participation à un événementiel
- coaching réussir sa présence au salon du tourisme.

ÉTOFFER sa boîte à OUTILS de Pro

- atelier Canva
- coaching digital
- photos et vidéos 100 % smartphone
- webinaire Susciter et gérer les avis clients.
- Concevoir et diffuser des podcasts touristiques

AMÉLIORER SA PRÉSENCE NUMÉRIQUE

- coaching digital
- créer des contenus persuasifs
- parcours Facebook
- webinaire Google my business
- commercialiser son produit en ligne.

STIMULER
RASSURER
OUTILLER
CONNECTER
PPAT

CALENDRIER DES FORMATIONS



COACHINGS INDIVIDUALISES et FACILITATEURS TOUTE L'ANNÉE

MARS

à NOUMÉA

- **13 mars:** Recyclage Ambassadeur du Lagon.
- **14 mars:** Atelier Canva.
- **20 et 28 mars:** 100%Photos et vidéos avec smartphone.
- **27 mars et 17 avril:** Parcours ambassadeurs du Lagon.
- **30 mars:** Atelier: commercialiser son produit en ligne spécial hébergeurs.

AVRIL

à NOUMÉA

- **18 avril:** Bien démarrer sur Facebook.

à La FOA-BOURAIL

- **18 avril:** Recyclage Ambassadeurs du Lagon à BOURAIL.

MAI

à NOUMÉA

- **9 mai:** Perfectionnement Photo et vidéos 100% smartphone.
- **22 mai:** Atelier : Commercialiser son produit en ligne spécial activités.

à La FOA

- **22 et 23 mai :** Photo vidéo 100% smartphone
- **25 mai:** Atelier CANVA



WEBINAIRES 9H30-11H30

- **23 mars:** *spécial hébergeurs: les atouts du livret d'accueil digital*
- **27 avril:** *Susciter et gérer les avis clients*
- **11 mai:** *Google my business.*

JUIN

à NOUMÉA

- **01 juin:** Facebook faire vivre votre page efficacement.
- **22 juin:** Créer des contenus persuasifs.

à LA FOA

- **20 juin:** Créer des contenus persuasifs.

JUILLET

à NOUMÉA

- **04 juillet:** Facebook booster votre stratégie publicitaire

à LA FOA-YATE

- **10 juillet:** Facebook faire vivre votre page efficacement .
- **17 juillet :** Rencontres entre pros dans les parcs : Parc de la rivière Bleue
- **25 juillet:** Rencontres entre pros dans les parcs : Parc des Grandes Fougères.

AOÛT

à NOUMÉA

- **3-4 et 21 août :** Concevoir et diffuser des podcasts touristiques .

SEPTEMBRE

à NOUMÉA

- **01 septembre:** Découvertes naturalistes : initiation à l'ornithologie.

à l'île des PINS

- **04 et 05 septembre:** Parcours Ambassadeurs du Lagon.

à La FOA-BOURAIL

- **05 septembre:** Facebook Booster votre stratégie publicitaire à LA FOA
- **11 et 18 septembre:** Parcours Ambassadeurs du Lagon à BOURAIL.



Coaching: Parcours client

ARC 1.10

Pourquoi le PARCOURS CLIENT est-il si important ?



Tout professionnel de l'hôtellerie-restauration, du tourisme et des loisirs en situation d'assurer des prestations d'accueil et ou de services auprès d'une clientèle.

Conditions: Avoir une expérience préalable d'accueil et de services auprès de clientèles.
Avoir pour projet de développer une relation et une expérience client de qualité.



à distance, disponible
tout au long de l'année
du 15 février au 15 novembre.



5 coachings disponibles.



FORMATRICE: **Sophie DESMETTRE.**



5 Heures*.



**Coût à la charge du participant:
8000 F.**

Résultats attendus

- Diagnostic de la structure à toutes les étapes de la relation Client avant, pendant et après le séjour.
- Les outils et conseils répondront aux besoins issus du diagnostic pour la mise en place d'un plan d'actions de la réservation à la fidélisation.

Résumé du programme

Qu'est-ce qu'une relation client de qualité ?

- Identifier sa clientèle, ses attentes.
- Analyser sa structure pour vivre le parcours de son client AVANT, PENDANT et APRÈS LE séjour.

* Le cadre de 5 heures est entendu comme le temps d'interaction du formateur avec l'apprenant: appels téléphoniques, échanges de mails, lectures de documents, analyses et feedback, élaboration d'outils communs, évaluations formatives...
Le travail personnel ne rentre pas dans ce quota horaire.



Coaching ANGLAIS

ARC 1.13

Vous souhaitez améliorer votre anglais professionnel efficacement ? Essayez le coaching individualisé.



Tout professionnel de l'hôtellerie-restauration, du tourisme et des loisirs en situation d'assurer des prestations d'accueil et ou de services auprès d'une clientèle.

Conditions: Avoir une expérience préalable d'accueil et de services auprès de clientèles. Avoir déjà une pratique de l'anglais auprès de sa clientèle et souhaiter s'améliorer et/ou se perfectionner. Un test d'évaluation de niveau sera mis en place en amont de la formation individualisée.



**à distance, disponible
tout au long de l'année
du 15 février au 15 novembre.**



Effectif : 10 participants.



FORMATEUR: Christophe HERAL.



10 H

en parcours individualisé.



**Coût à la charge du participant:
10 000 F.**

Résultats attendus

- Accueillir et conseiller des clientèles étrangères en face à face, au téléphone et par écrit.
- Améliorer sa pratique de l'anglais dans son activité.

Résumé du programme

Le diagnostic (test d'évaluation de niveau et attentes de l'apprenant) permettra de répondre aux besoins identifiés :

- Consolider les bases linguistiques : structures grammaticales et expressions types.
- Améliorer sa compréhension de la langue, son accentuation et sa prononciation.
- Développer son aisance à l'oral en face à face et au téléphone.
- Développer son vocabulaire.
- Améliorer et optimiser la communication avec la clientèle touristique en face à face, au téléphone et par écrit.



Webinaire : Spécial hébergeurs les atouts du guide d'accueil digital

ARC 1.14

Passez du papier au digital et améliorer l'expérience de vos clients grâce au livret d'accueil numérique.



Professionnel de l'hôtellerie - Propriétaire de meublé, camping, gîte.

Conditions: Disposer d'un ordinateur équipé d'une caméra et du son ainsi que d'une bonne connexion Internet pour suivre le webinaire.



Nouméa:

le JEUDI 23 mars
Début du webinaire à 9h30.



Effectif : 8 personnes.



FORMATEUR : **Doris HOARAU.**



WEBINAIRE de 1H30.



**Coût à la charge du participant:
GRATUIT.**

Résultats attendus

- Comprendre les avantages de la création d'un livret d'accueil digital pour son activité d'hébergeur.
- Choisir le bon outil de création.
- Créer son livret en intégrant toutes les bonnes pratiques.
- Rédiger des contenus attractifs.

Résumé du programme

- Caractéristiques et avantages du livret de bienvenue digital.
- Informations à intégrer dans le livret.
- Exemples de livret d'accueil digital et bonnes pratiques.
- Outils et méthode de création du livret d'accueil numérique.
- Questions/réponses.



Les cafés du tourisme

GDA 2.8

Les cafés du tourisme sont des espaces de partage de pratiques et de débat entre professionnels du secteur. Venez échanger entre pros d'ici et d'ailleurs et repartez avec des idées pour votre activité.



Tout professionnel de l'hôtellerie-restauration, du tourisme et des loisirs exerçant en province Sud désireux de débattre et apporter sa contribution constructive aux échanges.

Jeudi 29 JUIN



**Thème :
Intelligence
Artificielle et
tourisme.**

Jeudi 21 SEPTEMBRE



**Thème :
Les impacts du
changement climatique
sur nos activités
touristiques.**

GRATUIT

Lieu: à Nouméa et en visio pour ceux qui ne peuvent pas se déplacer ...

Le lieu sera précisé dans la convocation.

Horaires 17H30/19H30.

Sur **inscription uniquement**,

(dans la limite des places disponibles) sur la plateforme du PPAT.





Coaching: comptabilité-gestion

GDA 2.11

Un diagnostic, des conseils et outils individualisés pour faciliter la gestion de votre entreprise.



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

Conditions : disposer d'un ordinateur connecté à internet et un téléphone. Savoir naviguer sur le web, maîtriser les fonctionnalités courantes des principaux logiciels de bureautique : messagerie, traitement de texte, tableurs.

à **DISTANCE**



**disponible tout au long de l'année
du 15 février au 15 novembre.**



**Effectif :
5 coachings disponibles.**



FORMATEUR: Sébastien DAVIGNON.



5 Heures*.



**Coût à la charge du participant:
8 000 F.**

Résultats attendus

- Faciliter la gestion et la comptabilité de l'entreprise.

Résumé du programme

En fonction des résultats du diagnostic, les outils et conseils pourront porter sur : les obligations comptables, la rentabilité de l'activité, les déclarations fiscales, la gestion financière...

A disposition de l'apprenant, une plateforme e-learning avec des outils administratifs, des modèles, des liens qui permettront au stagiaire d'avancer à son rythme, tout en respectant les échéances.

*Le cadre de 5 heures est entendu comme le temps d'interaction du formateur avec l'apprenant: appels téléphoniques, échanges de mail, lecture de documents, analyse et feedbacks, élaboration d'outils communs, évaluations formatives.

Le travail personnel ne rentre pas dans ce quota horaire.



Coaching: Qualité de vie au travail

GDA 2.15

Il existe des outils de développement personnel pour gagner en assurance, développer l'estime et la confiance en soi et ça marche ! Alors n'hésitez plus : objectif + de performance – de stress au quotidien.



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

Conditions : Chaque participant a besoin d'un ordinateur avec accès à internet + micro, caméra et d'une adresse mail.

Format préconisé en distanciel, possibilité en présentiel sur Nouméa.

à DISTANCE



disponible tout au long de l'année
du 15 février au 15 novembre.



Effectif : 5 coachings disponibles.



FORMATRICE : **Sonia ILLE/Fanny BEVILACQUA.**



5 Heures.



**Coût à la charge du participant:
8 000 F.**

Résultats attendus

- Appréhender des outils de connaissance de soi pour être plus à l'aise dans son travail et dans ses relations professionnelles et personnelles.

Résumé du programme

Entretien préalable : Bienvenue, faisons connaissance. En fonction des résultats un plan d'actions personnel est mis en place grâce à différentes techniques et exercices sur les thématiques principales ci-dessous :

- Compétences émotionnelles : accueillir et réguler ses émotions pour construire sa confiance.
- Auto empathie : s'écouter avec bienveillance en ouvrant un espace de sérénité en soi.
- Prendre soin de soi : apprendre à réguler son stress pour s'épanouir au travail et gagner en efficacité professionnelle.



Découvertes Naturalistes : Initiation à l'ornithologie

CTO 3.11

On protège ce qu'on aime et on aime ce que l'on connaît : Mieux connaître la faune et la flore de sa région c'est mieux les protéger et partager avec ses clients.



Tout prestataire touristique (hébergement, restauration, activités, guides, offices de tourisme...) désireux de mieux connaître la faune et la flore de la province Sud.



Nouméa:
vendredi 01 septembre
en milieu naturel au Parc Forestier.



Effectif: 12 personnes maximum.



FORMATEUR-FORMATRICE:
Isabelle JOLLIT et Sébastien DAVIGNON.



1 journée 7 H.



Coût à la charge du participant :
5 000 F repas inclus.

Résultats attendus

- Acquérir une première approche de connaissance et reconnaissance des principaux oiseaux de la Nouvelle-Calédonie.

Résumé du programme

Matinée: consacrée à l'observation et à l'appropriation des connaissances transmises dans le support synthétique.

Animation interactive dans l'esprit d'une visite guidée .

Après-midi: échanges en plénière et en sous groupe pour que chacun développe ses outils, à partir des connaissances développées et de l'expérience vécue pour un meilleur accueil de sa clientèle.

En ligne un document de synthèse permettra de vérifier ses connaissances .



Les Rencontres entre Pros dans les parcs provinciaux

CTO 3.12

Des journées de rencontres entre pros et partenaires dans les parcs de la province Sud : sensibilisation aux bonnes pratiques, actualités environnement et tourisme, naturalisme et valorisation des parcs et de ses acteurs au service d'un développement économique et touristique raisonné .

Personnels et prestataires touristiques proposant des activités dans les parcs provinciaux - Autres prestataires désireux de mieux connaître les parcs.



Parc de la Rivière Bleue:

- **Lundi 17 juillet.**

Parc des Grandes Fougères:

- **Mardi 25 juillet.**



Effectif : 12 participants.



Un partenariat:

Service des aires protégées

Direction du Développement Durable des Territoires .

Service du Tourisme

Direction du Développement Économique et du Tourisme.

avec Sébastien DAVIGNON

et intervenants experts.



1 journée **7 H.**



**Coût à la charge du participant :
GRATUIT repas inclus.**

Résultats attendus

- Informer, sensibiliser, partager sur les valeurs du parc, son développement et sa préservation.

Résumé du programme

- Informer sur l'actualité du parc (environnement, tourisme, réglementation, tendances).
- Partager entre professionnels et agents du parc sur ses pratiques.
- Développer de nouveaux projets en s'appuyant sur l'intelligence collective.
- Améliorer ses connaissances sur des thèmes naturalistes en lien avec la biodiversité des parcs.



Parcours

"Ambassadeurs du Lagon"

TDU 8.17

Je m'engage pour la protection de mon lagon !

Public cible:

- Les prestataires touristiques nautiques: location de bateau, charter, sorties en mer, sorties sur îlots, taxis boat, skippers, activités nautiques, PMT, plongée.
- Les prestataires touristiques implantés sur le littoral (gîtes, hôtels, activités).

Conditions:

- être en activité,
- ne pas avoir déjà suivi la formation "Ambassadeurs du lagon,"
- être attaché à s'investir individuellement et collectivement pour la protection de son lagon.

En 2 jours discontinus à:

**Nouméa: Lundi 27 mars et
Lundi 17 avril.**

**Bourail: Lundi 11 et Lundi 18
septembre.**

Ile des Pins: 4 et 5 septembre.

Effectif : 12 participants.



FORMATEURS: agents de la direction du
développement durable des territoires de la province
Sud (DDDT)
et Sébastien DAVIGNON.

**14 h en 2 journées
8H à 16H.**



**Coût à la charge du participant :
GRATUIT - Repas inclus.**

Résultats attendus

- Approfondir ses connaissances de l'écosystème marin (lagon et récifs corallien).
- Maîtriser la réglementation des aires marines protégées, des espèces protégées et de la pêche en province Sud.
- Savoir transmettre des messages pédagogiques aux visiteurs.

Résumé du programme

Atelier 1 : répartition des compétences maritimes en Nouvelle Calédonie, réglementations sur les espèces protégées et réglementées.

Atelier 2 : présentation du réseau d'aires marines protégées de la province Sud, statut, aménagement des îlots, labels internationaux, activités éco touristiques et fréquentations.

Atelier 3 : connaissance de la biodiversité.

Atelier 4 : comment transmettre des messages pédagogiques aux visiteurs.



Recyclage

"Ambassadeurs du Lagon"

TDU 8.18

Je m'engage pour la protection de mon lagon !



Public cible: Les prestataires touristiques nautiques : location de bateau, charter, sorties en mer, sorties sur îlots, taxis boat, skippers, activités nautiques, PMT, plongée ayant suivi la formation "ambassadeurs du lagon". Les prestataires touristiques implantés sur le littoral (gites, hôtels, prestataires d'activités...).

Conditions : - être en activité,
- Avoir suivi la formation "Ambassadeurs du lagon".

Nouméa
Lundi 13 mars.
Bourail
Mardi 18 avril.



Effectif : 12 participants.



FORMATEURS: agents de la direction du développement durable des territoires (DDDT) et Sébastien DAVIGNON.



7 h en 1 journée
8H-16H.



Coût à la charge du participant:
GRATUIT Repas inclus.

Résultats attendus

- se mettre à jour des modifications du code de l'environnement de la province Sud.
- Faire un retour de son expérience d'ambassadeur du lagon.
- Enrichir ses connaissances.

Résumé du programme

- Dernières modifications du code de l'environnement de la province Sud.
- Informations sur les études travaux en cours à la province Sud.
- Échanges.
- Interventions d'experts.



Coaching: Digital

SMCC 9.1

Un accompagnement sur mesure pour une stratégie digitale efficace.

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

Conditions: un ordinateur connecté à internet et un téléphone. Savoir naviguer sur le web, maîtriser les fonctionnalités courantes des principaux logiciels de bureautique : messagerie, traitement de texte, tableurs.

à DISTANCE

disponible tout au long de l'année
du 15 février au 15 novembre.



Effectif :
10 coachings disponibles .



FORMATEUR : **Bastien SERAFIN.**



5 Heures*.



Coût à la charge du participant:
8 000 F.

Résultats attendus

- Optimiser sa présence sur le web.

Résumé du programme

En fonction des résultats du diagnostic, les outils et conseils répondront aux besoins identifiés : le site internet, le référencement, les réseaux sociaux, la valorisation de l'offre , la commercialisation en ligne...

*Le cadre de 5 heures est entendu comme le temps d'interaction du formateur avec l'apprenant: appels téléphoniques, échanges de mails, lecture de documents, analyse et feedbacks, élaboration d'outils communs, évaluations formatives .

Le travail personnel ne rentre pas dans ce quota horaire.



Coaching : Marketing et commercialisation

SMCC 9.12

Un accompagnement concret et sur mesure pour valoriser votre entreprise et développer votre chiffre d'affaires.



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

Conditions: un ordinateur connecté à internet et un téléphone. Savoir naviguer sur le web, maîtriser les fonctionnalités courantes des principaux logiciels de bureautique : messagerie, traitement de texte, tableurs.

à DISTANCE



disponible tout au long de l'année
du 15 février au 15 novembre.



Effectif : 5 coachings disponibles.



FORMATRICE : **Mélanie BERTRAND.**



5 Heures*.



**Coût à la charge du participant:
8 000 F.**

Résultats attendus

- Analyser et optimiser son offre de services.

Résumé du programme

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 ...

*Le cadre de 5 heures est entendu comme le temps d'interaction du formateur avec l'apprenant : appels téléphoniques, échanges de mails, lecture de documents, analyse et feedbacks, élaboration d'outils communs, évaluations formatives .

Le travail personnel ne rentre pas dans ce quota horaire.



Atelier CANVA

SMCC 9.14

Canva un outil facile et efficace pour créer rapidement des contenus de qualité.



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

Conditions: avoir un compte Canva (ou à télécharger en amont de la formation) et disposer d'un ordinateur portable.



Nouméa
Mardi 14 Mars.
La Foa
Jeudi 25 mai



Effectif : 12 participants.



FORMATRICE :

Fanny BEVILACQUA/Mélanie BERTRAND.



1 journée **7 H.**



Coût à la charge du participant:
2 000 F Nouméa.
3 000 F La Foa.

Résultats attendus

- Apprendre à créer des supports visuels avec Canva.

Résumé du programme

- Paramétrer Canva pour soi.
- Découvrir des astuces pour créer des visuels plus efficacement.
- utiliser canva pour les réseaux sociaux.
- formation pratique avec des défis terrain à réaliser.



Photos et vidéos 100 % smartphone

SMCC 9.15

Votre smartphone un puissant outil de communication.



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

Conditions: être équipé d'un smartphone Android ou Apple récent.
Avoir la mémoire libre suffisante pour stocker des images et vidéos réalisées durant la formation.



Nouméa

Lundi 20 mars et Mardi 28 mars.

La Foa

Lundi 22 et Mardi 23 mai.



Effectif : 12 participants.



FORMATEUR : **Cyril CHARLOT.**



En 2 jours **14 H.**



Coût à la charge du participant:
5 000 F.

Résultats attendus

- Connaître les principes du marketing de l'image et les bases légales de la diffusion d'images.
- Comprendre les règles de base de la prise de vue photo et vidéo avec un smartphone.
- Scénariser une histoire.
- Assembler ses plans vidéos de manière simple.
- Définir sa stratégie de diffusion.

Résumé du programme

Formation opérationnelle basée sur l'apport de savoirs techniques du formateur et mises en applications pratiques immédiates de l'apprenant.

- Maîtriser le potentiel de son smartphone.
- Bien photographier et filmer avec son smartphone.
- Retoucher ses photos avec snapseed et Canva.
- Monter ses vidéos avec kinemaster/adobe première pro.
- Diffuser ses photographies et vidéos.



Photos et vidéos 100% smartphone

Perfectionnement

SMCC 9.29

Votre smartphone un puissant outil de communication.



Professionnels du tourisme ayant déjà suivi le premier niveau de formation photo vidéo.

Conditions : être équipé d'un smartphone Android ou Apple récent. Avoir la mémoire libre suffisante pour stocker des images et vidéos réalisées durant la formation.



Nouméa:
Mardi 9 mai .



Effectif : 10 participants.



FORMATEUR : **Cyril CHARLOT.**



En 1 jour 7H.



Coût à la charge du participant :
4 000 F.

Résultats attendus

- Valoriser son offre à l'aide des outils photos et vidéos du smartphone.
- Se perfectionner sur les différents outils photo et vidéo.

Résumé du programme

- Améliorer les paramètres généraux et spécifiques de son smartphone.
- Perfectionner son apprentissage des potentialités spécifiques.
- Utiliser du matériel complémentaire pour la réalisation de photographies et vidéos.

Atelier pratique : réalisation d'images pour repousser les limites et le potentiel de son smartphone.



Commercialiser son produit en ligne

SMCC 9.20

Comprendre et se préparer aux enjeux de la réservation en ligne



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



à Nouméa :

Jeudi 30 mars

Pour les structures d'hébergement et hôtels.

Lundi 22 mai

Pour les prestataires d'activités.



Effectif : 12 participants.



FORMATRICE : **Doris HOARAU.**



Atelier de 4 H de 8H à 12H.



**Coût à la charge du participant:
2 000 F.**

Résultats attendus

- 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 offres, rédaction de descriptifs attractifs ...).
- Définir sa politique de prix.

Résumé du programme

Tour d'horizon : qu'est ce qu'une place de marché ? panorama, analyse positionnement sur les secteurs hébergements et activités, fonctionnement, avantages et inconvénients de vendre sur une place de marché.

Préparer sa mise en ligne : déterminer sa stratégie de vente sur les places de marché, choisir des produits et services pertinents pour la vente sur les places de marché, bien rédiger les fiches produits en fonction de consommateurs, prendre connaissance des méthodes pour générer des ventes rapidement , améliorer sa visibilité sur les places de marché

Au terme de cette matinée le groupe d'apprenants saura raisonner l'intégration de son offre pour :

- sélectionner les bons produits et services à mettre en avant,
- rédiger des descriptifs attractifs et percutants,
- définir sa politique de prix,
- mettre en avant leur avantage concurrentiel

Remise d'un guide complet reprenant tous les éléments abordés lors de la formation et permettre aux apprenants de faire la mise en ligne de leurs services sur une ou plusieurs place de marché en toute autonomie.



Webinaire : Google My Business

SMCC 9.21

Google My business un outil incontournable pour renforcer votre présence sur Internet à condition de bien savoir l'utiliser.



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

Conditions : avoir une fiche Google My business et les droits de modification de votre fiche. Disposer d'un ordinateur et d'une bonne connection Internet pour suivre le webinaire.



le Jeudi 11 mai

Début du webinaire à 9H30.



Effectif : 8 personnes.



FORMATEUR : Richard RATIMAN.



WEBINAIRE de 1H30/2H00.



**Coût à la charge du participant:
GRATUIT.**

Résultats attendus

- Optimiser l'utilisation de Google my business pour renforcer sa visibilité internet.

Résumé du programme

- Tour d'horizon, exemple de page complète, présentation des onglets et infos disponibles.
- Revendiquer ou créer une page GMB.
- Valider ma fiche GMB.
- Compléter ma fiche : infos, photos, vidéos, produits.
- Consulter mes statistiques.
- Gérer ses avis clients Google.
- Aller + loin : comment optimiser la page pour les moteurs de recherche.



Coaching : Réussir sa présence au salon du Tourisme

SMCC 9.22

Préparer et optimiser votre présence au Salon du Tourisme 2023.



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

Conditions : un ordinateur connecté à internet (et un téléphone) compte MESSENGER, WHATsAPP ou SKYPE... Savoir naviguer sur le web, maîtriser les fonctionnalités courantes des principaux logiciels de bureautique: messagerie, traitement de texte, tableurs, CANVA.



à distance, disponible jusqu'au 02 avril.



Effectif : 70 coachings disponibles.



FORMATRICE: **Sophie DESMETTRES.**



4 Heures*.



**Coût à la charge du participant :
Gratuit.**

Résultats attendus

- Établir sa stratégie promotionnelle pour le Salon du Tourisme 2023.
- Obtenir des éléments et matériels nécessaires à sa promotion.
- Concevoir les offres promotionnelles, bons cadeaux, remises etc...pour cet évènement.

Résumé du programme

- un premier entretien téléphonique (1h) pour permettre de recenser les besoins, définir les objectifs et déterminer les offres pertinentes à mettre en place pour optimiser sa présence lors du Salon du Tourisme.
- + 3 heures de coaching afin de: Créer l'offre promotionnelle, le jeu ou l'animation qui attirera la clientèle sur son stand, communiquer autour du salon, rendre son stand attractif.

*Le cadre de 4 heures est entendu comme le temps d'interaction du formateur avec l'apprenant : appels téléphoniques, échanges de mails, lecture de documents, analyse et feedbacks, élaboration d'outils communs, évaluations formatives.

Le travail personnel ne rentre pas dans ce quota horaire.



Bien démarrer sur Facebook

SMCC 9.24

Une formation pour prendre en main ou revoir les
fonctions de base de Facebook



Tout professionnel de l'hôtellerie-restauration, du tourisme et des loisirs .

Conditions : Disposer d'une page Facebook - Disposer d'un ordinateur portable.



La Foa :
Mardi 21 mars .
Nouméa :
Mardi 18 avril.



Effectif : 10 participants.



FORMATEUR: **Guillaume HAREL.**



1 journée **7 H.**



Coût à la charge du participant:
2 000 F à Nouméa.
3 000 F à La Foa.

Résultats attendus

- Construire sa présence sur Facebook;
- Définir sa stratégie de présence.
- Créer ses outils d'optimisation et de communication.

Résumé du programme

Les pages FB des participants seront étudiées avant la formation afin d'optimiser les besoins

- Introduction à Facebook avec les concepts et l'intérêt de son utilisation.
- Créer et paramétrer une page avec le bon choix des mots et visuels.
- Créer ses publications avec les différentes techniques de rédaction avec mise en pratique.



Facebook: Faire vivre votre page efficacement

SMCC 9.25

Développez une audience active et impliquée pour
votre page Facebook Pro.



Tout professionnel de l'hôtellerie-restauration, du tourisme et des loisirs .

Conditions : avoir une page Facebook pro et maîtriser les fondamentaux de FB.
Disposer d'un ordinateur portable.



Nouméa :
Jeudi 01 juin.
La Foa :
Lundi 10 juillet.



Effectif : 10 participants.



FORMATEUR: **Guillaume HAREL.**



1 journée **7 H.**



Coût à la charge du participant:
2 000 F à Nouméa.
3 000 F à La Foa.

Résultats attendus

- Apprendre à gérer sa page correctement pour faire vivre sa communauté.

Résumé du programme

Les pages FB des participants seront étudiées avant la formation afin d'optimiser les besoins.

- Apprendre à gérer ses contenus efficacement via Meta Business Suite.
- Anticiper la gestion de ses événements pour évaluer la performance et améliorer les résultats.
- Saisir l'utilité d'une bonne modération pour préserver la réputation de l'entreprise et conserver une qualité de contenu.



Booster votre stratégie publicitaire sur Facebook

SMCC 9.26

Apprendre les clés d'une publicité efficace tout en maîtrisant son budget .



Tout professionnel de l'hôtellerie-restauration, du tourisme et des loisirs .

Conditions: Avoir une page Facebook pro et un compte publicitaire Facebook.
Maîtriser les fondamentaux de Facebook. Disposer d'un ordinateur portable.
Être à l'aise avec l'outil informatique et l'environnement Web.



Nouméa
Mardi 04 juillet .

La Foa
Mardi 05 septembre .



Effectif : 10 participants.



FORMATEUR: **Guillaume HAREL.**



1 journée **7 H.**



Coût à la charge du participant:
2 000 F à Nouméa.
3000 F à La Foa.

Résultats attendus

- Améliorer sa maîtrise de l'application mobile.
- Connaître les bonnes pratiques et règles pour gagner du temps et optimiser ses publications.
- Savoir animer et entretenir la relation avec sa communauté de fans.

Résumé du programme

Les pages FB des participants seront étudiées avant la formation afin d'optimiser les besoins

- Cibler l'audience de manière précise.
- Utiliser des images et du contenu attractif.
- Apprendre à utiliser l'AB testing pour que FB choisisse la meilleure campagne.
- Découvrir les différents formats d'annonces pour mettre en avant les produits et services de l'annonceur.
- Mise en pratique avec création de campagne dans Facebook Business Manager.



Créer des contenus persuasifs

SMCC 9.27

Des conseils et outils pour créer du contenu attractif et persuasif.



Tout professionnel de l'hôtellerie-restauration, du tourisme et des loisirs .

Conditions : Être présent sur un ou plusieurs réseaux sociaux.
Disposer d'un ordinateur portable .



Nouméa
Jeudi 22 juin .
La Foa
Mardi 20 juin .



Effectif : 10 participants



FORMATEUR : Jérôme GAUDUCHON.



1 journée **7 H.**



Coût à la charge du participant:
2 000 F à Nouméa.
3000 F à La Foa.

Résultats attendus

- Acquérir les techniques de rédaction pour le Web.
- 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.

Résumé du programme

Élaborer le profil client : les questions à se poser, les critères sociodémographiques.

Avant d'écrire : l'intérêt d'un bon rédactionnel, déterminer à quel besoin fondamental répond votre prestation, différencier les caractéristiques, avantages et bénéfices de votre prestation, définir l'objectif du texte.

La rédaction : règles spécifiques aux réseaux sociaux, ingrédients d'un texte persuasif, méthode AIDA.



Concevoir et diffuser des podcasts touristiques

SMCC 9.28

Le podcast est un outil média en plein essor et s'inscrit comme un incontournable de la communication. En promotion touristique, il peut prendre des formes multiples: balade sonore, interviews d'habitants, récits culturel, podcast BtoB...



Personne en charge de la communication digitale ou de la promotion au sein d'une entreprise ou organisme touristique. les stagiaires disposant de tablettes, smartphone ou ordinateurs portables sont invités à emmener leur propre matériel



Nouméa

3 et 4 aout et 21 aout



Effectif : 8 participants



FORMATEURS :

Yannick Joandel et Myriam Sarg
journalistes-podcasteurs
et formateurs.



21 H en 3 journées dont 2 jours théoriques et pratiques , un temps de travail pour la réalisation de podcast et une 3ème journée de présentation des réalisations de chaque participant.



Coût à la charge du participant
9 000F

Résultats attendus

- Réaliser un podcast touristique :
- Connaître les éléments fondamentaux d'un podcast
- Être capable de concevoir un podcast
- Savoir le réaliser de manière autonome

Résumé du programme

Définir le public cible et l'usage du support.
Définir le format de podcast.
Construire un scénario.
Rédiger un contenu éditorial.
Apprendre à poser sa voix.
Enregistrer avec un matériel léger.
Déterminer l'ambiance sonore.
Monter le contenu audio.
Diffuser et promouvoir.



Webinaire: Susciter et gérer les avis clients

SMCC 9.30

3 voyageurs sur 4 consultent les avis des clients avant de réserver leurs vacances, cela vaut peut être la peine d'y consacrer un peu de temps !



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

Conditions: Savoir utiliser un ordinateur et internet.
Disposer d'un ordinateur équipé d'une caméra et du son.



**le Jeudi 27 avril .
début du webinaire à 9H30.**



Effectif : 8 personnes



FORMATRICE : Doris HOARAU.



WEBINAIRE de 1H30/2H00.



**Coût à la charge du participant:
GRATUIT.**

Résultats attendus

- Comprendre le fonctionnement des plateformes.
- Répondre à un avis négatif, mettre en avant un avis positif.
- Inciter le client à poster un message.

Résumé du programme

Enjeux et tendances web marketing : enjeux de la e-réputation, focus sur les leaders d'opinion et sites d'avis en ligne, tendances comportementales, bons ou mauvais avis, vrais ou faux avis.

E-réputation et avis clients : impacts des avis sur la décision d'achat, savoir répondre, communiquer auprès de ses clients. Définir une stratégie pour doper sa visibilité en ligne.

Questions/réponses:

Outil livré aux participants : document PDF de réponses types contextualisées au secteur du tourisme.



Coaching : Réussir sa présence à un événementiel

SMCC 9.32

Participer à un événement est souvent un moment clé dans l'activité d'une entreprise. Bien le préparer et le réussir est un outil de communication des plus puissants qu'il faut apprendre à maîtriser.



Tout professionnel de l'hôtellerie-restauration du tourisme et des loisirs exerçant en province Sud et souhaitant préparer une participation à un événementiel.



à distance, disponible
tout au long de l'année
du 15 février au 15 novembre.



Effectif : 20 coachings disponibles.



FORMATRICE: **Chloé FILLINGER.**



base 5 Heures*.

Le nombre d'heures pourra évoluer en fonction des besoins .



**Coût à la charge du participant:
8 000 F.**

Résultats attendus

- Établir sa stratégie promotionnelle pour le Salon du Tourisme 2023.
- Obtenir des éléments et matériels nécessaires à sa promotion.
- Concevoir les offres promotionnelles, bons cadeaux, remises etc...pour cet événement.

Résumé du programme

Le coach et l'apprenant vont échanger lors de sessions à distance , selon le programme suivant:

- diagnostic pour évaluer les habitudes , pratiques et besoins de l'apprenant lors d'une participation à un événement,
- évaluer la pertinence de participation à un événement,
- préparer la participation à l'événement,
- gérer et animer lors de l'événement,
- évaluer sa participation.

*Le cadre de 5 heures est entendu comme le temps d'interaction du formateur avec l'apprenant : appels téléphoniques, échanges de mails, lecture de documents, analyse et feedbacks, élaboration d'outils communs, évaluations formatives .
Le travail personnel ne rentre pas dans ce quota horaire.



Les 3 Formules Facilitateurs

ADT 10.1-10.2-10.3

Vous avez des idées mais vous ne savez pas par où commencer..., vous avez besoin d'aide à la relance de votre structure, d'expertise pour un nouveau projet d'activité, de conseils pour vous aider à vous développer vous diversifier, répondre aux exigences de vos clients en matière d'accueil, d'hygiène et de sécurité, vous orienter dans une démarche éco responsable... nous pouvons vous aider !

L'accompagnement répondra de manière ciblée et personnalisée à vos besoins et en fonction de vos objectifs modérés ou élevés; il sera modulable en nombre d'heures et proposé à distance ou sur site.



Tout professionnel de l'hôtellerie-restauration, du tourisme et des loisirs exerçant en province Sud ayant besoin d'être accompagné afin de se développer et gagner en efficacité et professionnalisme.



Disponibles tout au long de l'année.



**Formule 3 H à distance : 10 places.
Formule 8 H sur site et à distance : 10 places.
Formule 16 H sur site et à distance : 10 places.**



**Une équipe de 7
FACILITATEURS/FACILITATRICES
au profil et expertise
complémentaires, choisis pour
vous accompagner selon vos
besoins.**



Coût à la charge du participant :
Formule 3 H 3 000 F
Formule 8 H 6 000 F
Formule 16 H 10 000 F

Résultats attendus

- Participer au développement d'une offre touristique durable en province Sud.
- Améliorer la compétitivité, l'efficacité et la qualité des services des entreprises touristiques.
- Apporter outils et conseils dans la gestion opérationnelle de la structure.

Résumé du programme

1. Inscription en ligne sur la plateforme du PPAT.
2. Pré diagnostic avec le service du tourisme.
3. Orientation vers un facilitateur et la formule adéquate.
4. Démarrage de l'accompagnement.



Le service du tourisme de la province Sud
Direction du Développement Économique et du Tourisme (D.D.E.T)

formationstourisme@province-sud.nc

Tél. 77 30 80

