



Nouméa, le 03 décembre 2025.

CAHIER DES CHARGES ACTION DE FORMATION PROFESSIONNELLE
2026

THEMATIQUE 9 : STRATEGIE MARKETING COMMUNICATION ET COMMERCIALISATION

« Coaching Maîtriser et optimiser sa présence sur la plateforme de vente
Sud Tourisme »
Code : SMCC 9.41

Contexte de l'action : Depuis 2024, Sud Tourisme propose aux prestataires touristiques de commercialiser leurs offres sur une plateforme de vente en ligne basée sur le site de promotion de la destination Sud Tourisme.

Cette plateforme constitue désormais un outil essentiel pour promouvoir, vendre et organiser l'offre touristique du territoire.

Afin d'accompagner les professionnels dans leur montée en compétence numérique et dans l'optimisation de leur présence sur la plateforme de vente en ligne, Sud tourisme et le service du tourisme souhaite proposer un coaching dédié à la prise en main du « portail prestataire » de la plateforme.

Argument plateforme : Un accompagnement sur mesure pour maîtriser le « portail prestataire » de la Marketplace Sud Tourisme.

« Coaching Maîtriser et optimiser sa présence sur la plateforme de vente Sud Tourisme »

Code : SMCC 9.41

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 :

- ✓ Accompagner les prestataires touristiques dans la prise en main « du portail prestataire » de la marketplace Sud Tourisme, de la création de leur compte à sa mise à jour régulière et son utilisation optimale.

Résultats attendus à l'issue de la formation

- ✓ Les prestataires doivent ressortir autonomes, avec un compte créé ou mis à jour, une fiche optimisée et une meilleure compréhension des bonnes pratiques pour valoriser leur offre sur la marketplace Sud Tourisme.

Contraintes

- ✓ Prendre en compte les contraintes horaires, le rythme de travail et les modes d'apprentissage du participant.
- ✓ Réaliser la formation dans un délai de trois mois à compter du démarrage
- ✓ Le formateur devra adapter son discours en fonction des niveaux techniques variés

Organisation matérielle et logistique :

- ✓ Détalier les coûts logistiques éventuels : frais téléphoniques, accès à une plateforme en ligne ...
- ✓ Établir la proposition au prix unitaire du coût du coaching par participant

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

Suivi : un tableau de suivi et reporting des coachings en cours devra être transmis chaque fin de mois

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

Méthodologie :

Le prestataire devra proposer une méthodologie structurée incluant :

- Une phase de diagnostic rapide du niveau des participants
- Des démonstrations pas à pas
- Un accompagnement individualisé (travail en direct sur les fiches)

(en fonction des besoins)

- Présentation de la plateforme et de ses fonctionnalités
 - Procédure d'inscription
 - Création complète de leur fiche prestataire
 - Mise en ligne d'offres et d'activités
 - Paramétrages essentiels (photos, textes, informations pratiques, lien de réservation...)
 - Révision et actualisation de la fiche existante
 - Amélioration des contenus (rédaction, visuel, SEO interne)
 - Mise à jour des informations tarifaires, calendriers, horaires
 - Bonnes pratiques pour maximiser la visibilité
 - Rafraîchissement des connaissances sur l'usage de la plateforme
-
- Des exercices pratiques
 - Une session de questions / réponses (lien avec Sud Tourisme possible)
 - Des recommandations marketing personnalisées (mise en avant, tarification, photos, structuration de l'offre, etc.)

Une approche pédagogique favorisant la prise en main autonome est attendue.

Durée et nombres de sessions

- ✓ 5h/participant sur 3 mois au plus.
- ✓ Au maximum 15 sessions de formations individualisées seront proposées

Calendrier : l'action est pré positionnée comme suit :

- ✓ De mars à mi-novembre 2026

Validation

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

Lieu

- ✓ En présentiel ou à distance

Nombre de participants :

- ✓ 1 participant par formation individualisée (coaching)

Profil recherché pour l'intervenant

- ✓ Web marketing et informatique
- ✓ Très bonne connaissance des outils numériques et plateformes de réservation
- ✓ 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 voire Sud Tourisme
- ✓ Temps de formation sur la market place à prévoir avec les agents de Sud Tourisme