

Annexe - Cahiers de charges des lots de formation



**THÈME
PRESTATAIRES**

Intitulé de la formation

Végétaliser et décarboner l'alimentation dans l'activité touristique

Lot	1
Contexte	Choisir une alimentation saine, accessible à tout le monde tout en respectant les pratiques locales est un enjeu de taille pour les destinations touristiques. Or, lors des événements touristiques notamment, le gaspillage et l'alimentation d'origine animale prédominent. Cette formation a pour objectif, sur un temps court, de faire prendre conscience aux acteur-ices touristiques que d'autres pratiques peuvent exister plus végétale et moins impactante au niveau environnemental.
Objectif professionnel	A l'issue de la formation, le-la stagiaire sera en capacité de conscientiser des enjeux d'une alimentation choisie, de qualité, accessible pour les événements touristiques
Public concerné	Cible première : Animateur·rice socio pro et partenaires Cible secondaire : Socios pros Autre cible : /
Prérequis	Aucun prérequis
Durée de la formation	5h (exemple 3h + 2h)
Modalité (présentiel/distanciel/mixte)	Distanciel
Date/mois pressenti de l'action	Définie après la notification Potentiellement : 2027
Nombre de session potentielle	2
Nombre par groupe	Jusqu'à 12 participants
Lieu(x) si présentiel ou mixte (sous réserve de modification de programmation)	En Nouvelle-Aquitaine ou Dendreo Live selon la modalité Potentiellement : Dendreo Live
Format*	Formation courte (ex : demi journée)

*Toute action proposée peut faire l'objet d'une formation intra-entreprise ou sur-mesure. Le public peut alors être plus diversifié.

**THÈME
ACCUEIL**

Intitulé de la formation**Maîtriser le rôle de référent qualité pour "Destination d'Excellence"**

Lot	2
Contexte	<p>La marque Qualité Tourisme évolue pour devenir le label Destination d'Excellence. Que votre structure soit déjà engagée dans cette transition ou en cours de déploiement, l'appropriation de ce nouveau dispositif national exige la maîtrise d'un cadre technique renouvelé. En tant que référent·e qualité, votre mission est de décrypter ces exigences pour les traduire en actions concrètes auprès de l'ensemble de vos services et de votre direction.</p> <p>À la MONA, nous avons conçu cette formation pour vous donner les clés de compréhension et d'animation de la démarche. Nous vous proposons de vous approprier ces nouveaux critères techniques pour en faire un projet d'équipe dynamique, partagé avec votre direction et vos collègues, et piloter sereinement votre démarche de progrès.</p>
Objectif professionnel	À l'issue de la formation, le·la stagiaire sera en capacité d'animer et de piloter de manière autonome la démarche de progrès Destination d'Excellence au sein de son office de tourisme.
Public concerné	Cible première : Référent·e DEX Cible secondaire : / Autre cible : /
Prérequis	Aucun prérequis
Durée de la formation	14h
Modalité (présentiel/distanciel/mixte)	Présentiel
Date/mois pressenti de l'action	Définie après la notification Potentiellement : 1er semestre 2027
Nombre de session potentielle	1
Nombre par groupe	Jusqu'à 12 participants

Lieu(x) si présentiel ou mixte <small>(sous réserve de modification de programmation)</small>	En Nouvelle-Aquitaine ou Dendreo Live selon la modalité Potentiellement : /
Format*	FIR classique

*Toute action proposée peut faire l'objet d'une formation intra-entreprise ou sur-mesure. Le public peut alors être plus diversifié.

Intitulé de la formation**Accueillir, informer et orienter les personnes en situation de handicap**

Lot	3
Contexte	<p>En 2022, près de 15 millions de français déclaraient avoir au moins une limitation fonctionnelle sévère (motrice, sensorielle ou cognitive). L'enjeu de l'accès aux vacances, aux sports et aux loisirs reste donc un enjeu de taille aussi bien humainement qu'à l'échelle de la société. Les engagements du label "Tourisme et Handicap" rendent concrets l'égalité du droit d'accès aux loisirs en apportant aux Personnes en Situation de Handicap un accueil adapté et une information sur l'offre touristique accessible au regard de leurs besoins.</p> <p>Cette formation permet d'appréhender le sujet sous toutes ses formes : du cadre légal, aux apports sur les différents types de handicap, en passant par des mises en situation pour comprendre les besoins des personnes à besoins spécifiques, pour in fine, adopter la juste posture d'accueillant. Le cadre de la formation permet d'amorcer le recensement de l'offre locale adaptée de son territoire pour valoriser un tourisme résolument inclusif !</p>
Objectif professionnel	A l'issue de la formation, le la stagiaire sera en capacité de reconnaître les besoins des personnes en situation de handicap pour y adapter son accueil et recenser les offres accessibles de son territoire
Public concerné	Cible première : Conseiller·ère en séjour Cible secondaire : / Autre cible : Conseiller en séjour, référent Tourisme et Handicap, et toute personne en charge de l'accueil des publics
Prérequis	Aucun prérequis
Durée de la formation	14h
Modalité (présentiel/distanciel/mixte)	Présentiel
Date/mois pressenti de l'action	Définie après la notification Potentiellement : Avril / septembre 2027
Nombre de session potentielle	2
Nombre par groupe	Jusqu'à 12 participants

Lieu(x) si présentiel ou mixte <small>(sous réserve de modification de programmation)</small>	En Nouvelle-Aquitaine ou Dendreo Live selon la modalité Potentiellement : Saintes / Marmande
Format*	FIR classique

*Toute action proposée peut faire l'objet d'une formation intra-entreprise ou sur-mesure. Le public peut alors être plus diversifié.

Intitulé de la formation

Personnaliser la relation client à l'accueil (en physique et à distance)

Lot	4
Contexte	<p>L'accueil constitue l'une des 4 missions fondamentales d'un office de tourisme. Pourtant, le métier de conseiller-e en séjour reste trop souvent sous-valorisé, que ce soit au sein des équipes ou par l'environnement extérieur. C'est une véritable expertise qui s'appuie sur une mine de savoirs et de compétences.</p> <p>À la MONA, nous avons la conviction profonde que ce métier est un art : celui de la communication, de l'hospitalité et de la relation humaine qui manie avec agilité l'écoute active, l'empathie, le conseil éclairé et tous les outils de l'accueil.</p> <p>Nous avons conçu ce parcours pour vous redonner les clés de votre légitimité, booster la richesse de vos missions au quotidien et vous (ré)approprier les codes d'un accueil mémorable, physique comme à distance.</p>
Objectif professionnel	À l'issue de la formation, le-la stagiaire sera en capacité de réenchanter son acte d'accueil et personnaliser l'expérience client, qu'il soit en physique ou à distance
Public concerné	<p>Cible première : Conseiller-ère en séjour</p> <p>Cible secondaire : /</p> <p>Autre cible : /</p>
Prérequis	Aucun prérequis
Durée de la formation	14h
Modalité (présentiel/distanciel/mixte)	Présentiel
Date/mois pressenti de l'action	<p>Définie après la notification</p> <p>Potentiellement : Soit avant l'été 2027 soit après</p>
Nombre de session potentielle	1
Nombre par groupe	Jusqu'à 12 participants

Lieu(x) si présentiel ou mixte <small>(sous réserve de modification de programmation)</small>	En Nouvelle-Aquitaine ou Dendreo Live selon la modalité Potentiellement : /
Format*	FIR classique

*Toute action proposée peut faire l'objet d'une formation intra-entreprise ou sur-mesure. Le public peut alors être plus diversifié.

Intitulé de la formation

Se préserver face aux comportements inattendus (agressifs et conflictuels)

Lot	5
Contexte	<p>L'office de tourisme est un lieu d'accueil du public à vocation touristique : renseignements, détente, rêves sur la destination. Nous sommes dans un cadre normalement détendu.</p> <p>Or, de plus en plus souvent, les conseillers et conseillères en séjours se trouvent confrontés à des comportements agressifs, conflictuels voire même discriminants.</p> <p>Cette formation vous permettra d'acquérir les bons outils et méthodes pour gérer ces situations : émotions, communication positive, analyse de situations et réponses adéquates, plan d'action ; tout ce qui fera que vous ne vous sentirez plus jamais pris au dépourvu en situation d'accueil.</p>
Objectif professionnel	A l'issue de la formation, le/la stagiaire sera en capacité d'avoir la meilleure réponse face à des situations inacceptables.
Public concerné	<p>Cible première : Conseiller·ère en séjour</p> <p>Cible secondaire : /</p> <p>Autre cible : /</p>
Prérequis	Aucun prérequis
Durée de la formation	14h
Modalité (présentiel/distanciel /mixte)	A définir par le candidat
Date/mois pressenti de l'action	<p>Définie après la notification</p> <p>Potentiellement : Sans date - En vitrine sur le catalogue</p>
Nombre de session potentielle	1
Nombre par groupe	Jusqu'à 12 participants
Lieu(x) si présentiel ou mixte (sous réserve de modification de programmation)	<p>En Nouvelle-Aquitaine ou Dendreo Live selon la modalité</p> <p>Potentiellement : /</p>
Format*	FIR classique

*Toute action proposée peut faire l'objet d'une formation intra-entreprise ou sur-mesure. Le public peut alors être plus diversifié.

THÈME COMMERCIALISATION

Intitulé de la formation

Convaincre et vendre : structurer un discours commercial percutant

Lot	6
Contexte	Monter des produits et des séjours c'est bien, mais encore faut-il savoir les vendre correctement. En effet, bien souvent les services commerciaux répondent à des demandes (sans faire de prospection) et ne les concrétisent pas en acte d'achat. Comment prospecter, comment répondre à des demandes : techniques, outils, leviers, vocabulaire, arguments oraux et écrits pour montrer que c'est à l'office de tourisme qu'il faut confier la conception de son séjour !
Objectif professionnel	A l'issue de la formation, le/la stagiaire sera en capacité de structurer son argumentaire de vente en s'appuyant sur des outils et des techniques de vente écrites ou orales.
Public concerné	Cible première : Services commerciaux Cible secondaire : / Autre cible : /
Prérequis	Aucun prérequis
Durée de la formation	14h
Modalité (présentiel/distanciel/mixte)	Mixte
Date/mois pressenti de l'action	Définie après la notification Potentiellement : 2027
Nombre de session potentielle	1
Nombre par groupe	Jusqu'à 12 participants
Lieu(x) si présentiel ou mixte (sous réserve de modification de programmation)	En Nouvelle-Aquitaine ou Dendreo Live selon la modalité Potentiellement : /
Format*	FIR classique

*Toute action proposée peut faire l'objet d'une formation intra-entreprise ou sur-mesure. Le public peut alors être plus diversifié.

Intitulé de la formation

Gérer sa boutique de A à Z

Lot	7
Contexte	Dans un contexte économique de plus en plus en tension, notamment au niveau des collectivités, de nombreux offices de tourisme se sont tournés vers des services et des activités lucratives. La boutique en est un parfait exemple. Cependant créer et/ou tenir une boutique demande de connaître les bases de création, ou de refonte ; des bases que l'on considère comme indispensables à la pérennisation d'un tel projet : positionnement, cadrage, fixation des prix, merchandising, communication, posture de vente...etc... Cette formation aura à cœur de parler boutique sous tous ses aspects sans oublier bien entendu d'y amener une touche vertueuse dans tous les aspects de travail.
Objectif professionnel	A l'issue de la formation, le/la stagiaire sera en capacité de gérer sa boutique de A à Z.
Public concerné	Cible première : Référent·e·s boutique Cible secondaire : / Autre cible : /
Prérequis	Aucun prérequis
Durée de la formation	à définir par le candidat
Modalité (présentiel/distanciel/mixte)	Présentiel
Date/mois pressenti de l'action	Définie après la notification Potentiellement : 2027
Nombre de session potentielle	1
Nombre par groupe	Jusqu'à 12 participants
Lieu(x) si présentiel ou mixte (sous réserve de modification de programmation)	En Nouvelle-Aquitaine ou Dendreo Live selon la modalité Potentiellement : /
Format*	FIR classique

*Toute action proposée peut faire l'objet d'une formation intra-entreprise ou sur-mesure. Le public peut alors être plus diversifié.

Intitulé de la formation

Se démarquer avec des visites décalées et sensorielles

Lot	8
Contexte	La visite guidée traditionnelle a toujours toute sa place, mais les publics d'aujourd'hui sont en attente de découvrir les patrimoines en explorant avec plaisir, en utilisant tous leurs sens. Créer une visite attractive nécessite donc aujourd'hui de mobiliser des pédagogies immersives dans la beauté d'un lieu. Apprendre à utiliser ses talents pour faire vivre des expériences décalées et sensorielles sera donc le fil conducteur de cette formation !
Objectif professionnel	A l'issue de la formation, le/la stagiaire sera en capacité de proposer une nouvelle approche de ses visites guidées
Public concerné	Cible première : Guides Cible secondaire : / Autre cible : /
Prérequis	Aucun prérequis
Durée de la formation	14h
Modalité (présentiel/distanciel/mixte)	Présentiel
Date/mois pressenti de l'action	Définie après la notification Potentiellement : 2027
Nombre de session potentielle	1
Nombre par groupe	Jusqu'à 12 participants
Lieu(x) si présentiel ou mixte (sous réserve de modification de programmation)	En Nouvelle-Aquitaine ou Dendreo Live selon la modalité Potentiellement : /
Format*	FIR classique

*Toute action proposée peut faire l'objet d'une formation intra-entreprise ou sur-mesure. Le public peut alors être plus diversifié.

Intitulé de la formation

Évaluer son potentiel sur le tourisme d'affaires

Lot	9
Contexte	Vous avez une commande de votre territoire : on vous demande de faire du tourisme d'affaire ; vous ne savez pas par où commencer ! et bien, par le commencement, à savoir évaluer ce qui peut être fait sur votre territoire. Avez-vous des hébergements, des salles, des prestataires, quel est votre potentiel ? vous le saurez après avoir participé à cette formation courte mais percutante.
Objectif professionnel	A l'issue de la formation, le stagiaire sera en capacité d'évaluer son potentiel sur la mise en route d'un tourisme d'affaires sur son territoire.
Public concerné	Cible première : Services commerciaux Cible secondaire : Animateur·rice socio pro et partenaires Autre cible : /
Prérequis	Aucun prérequis
Durée de la formation	4h
Modalité (présentiel/distanciel/mixte)	Distanciel
Date/mois pressenti de l'action	Définie après la notification Potentiellement : 2027
Nombre de session potentielle	1
Nombre par groupe	Jusqu'à 12 participants
Lieu(x) si présentiel ou mixte (sous réserve de modification de programmation)	En Nouvelle-Aquitaine ou Dendreo Live selon la modalité Potentiellement : Dendreo Live
Format*	Formation courte (ex : demi journée)

*Toute action proposée peut faire l'objet d'une formation intra-entreprise ou sur-mesure. Le public peut alors être plus diversifié.

Intitulé de la formation

Adapter ses visites à un public spécifique

Lot	10
Contexte	Le libre accès aux vacances, aux sports et aux loisirs représente un facteur primordial d'intégration sociale et d'épanouissement personnel pour les personnes présentant une gêne ou un handicap ». C'est un droit fondamental inscrit dans la loi dite de lutte contre les exclusions du 29 juillet 1998. Assister à des visites guidées ne s'avère pas toujours simple pour ce public. Entendre quand on est malentendant et que le guide ne parle pas fort, passer par des endroits inaccessibles lorsqu'on est en fauteuil. Autant de petites choses qui rendent le moment pénible pour ce public et qui pourraient être améliorées rapidement. Pour cela, rien de plus important que de comprendre les aléas que rencontrent les personnes en situation de handicap!
Objectif professionnel	A l'issue de la formation, le stagiaire sera en capacité de commencer à adapter ses visites guidées pour les personnes en situation de handicap
Public concerné	Cible première : Guides Cible secondaire : / Autre cible : /
Prérequis	Aucun prérequis
Durée de la formation	4h
Modalité (présentiel/distanciel/mixte)	Distanciel
Date/mois pressenti de l'action	Définie après la notification Potentiellement : Novembre 2027
Nombre de session potentielle	1
Nombre par groupe	Jusqu'à 12 participants
Lieu(x) si présentiel ou mixte (sous réserve de modification de programmation)	En Nouvelle-Aquitaine ou Dendreo Live selon la modalité Potentiellement : Dendreo Live
Format*	Formation courte (ex : demi journée)

*Toute action proposée peut faire l'objet d'une formation intra-entreprise ou sur-mesure. Le public peut alors être plus diversifié.

Intitulé de la formation

Maîtriser les fondamentaux juridiques de la commercialisation

Lot	11
Contexte	<p>La plupart des offices de tourisme sont engagés dans une stratégie de commercialisation. Cependant, l'actualité juridique sur le sujet est dense et nécessite une veille constante ; tant est si bien qu'il est parfois difficile aux structures d'être à la page.</p> <p>Cette formation a pour objectif de connaître les grands principes de la réglementation en vigueur pour bien encadrer son activité de commercialisation. Des connaissances, des modèles de conventions, de CGV ou autres contrats mais aussi les temps d'échanges entre structures seront de la partie</p>
Objectif professionnel	A l'issue de la formation, le stagiaire sera en capacité d'évaluer la conformité de sa situation avec les règles juridiques et de proposer des pistes d'amélioration.
Public concerné	<p>Cible première : Services commerciaux</p> <p>Cible secondaire : /</p> <p>Autre cible : /</p>
Prérequis	Aucun prérequis
Durée de la formation	14h
Modalité (présentiel/distanciel/mixte)	A définir par le candidat
Date/mois pressenti de l'action	<p>Définie après la notification</p> <p>Potentiellement : Sans date - En vitrine sur le catalogue</p>
Nombre de session potentielle	1
Nombre par groupe	Jusqu'à 12 participants
Lieu(x) si présentiel ou mixte (sous réserve de modification de programmation)	<p>En Nouvelle-Aquitaine ou Dendreo Live selon la modalité</p> <p>Potentiellement : /</p>
Format*	FIR classique

*Toute action proposée peut faire l'objet d'une formation intra-entreprise ou sur-mesure. Le public peut alors être plus diversifié.

Intitulé de la formation

Diversifier ses visites guidées par le jeu

Lot	12
Contexte	Avez-vous déjà pensé à inclure du jeu dans vos visites guidées pour diversifier votre offre et faire découvrir le territoire autrement ? Parce que la sensibilité des visiteurs n'est pas la même et au même titre que des visites décalées, sensorielles, contées, théâtrales, le jeu offre une opportunité de proposer pour toutes et tous quelque chose de différent. Escape game, jeu de piste, boîte de jeu.... et si on explorait cela ensemble pour en faire un axe stratégique de votre offre ?
Objectif professionnel	A l'issue de la formation, le stagiaire sera en capacité de diversifier son offre en y apportant une touche ludique.
Public concerné	Cible première : Guides Cible secondaire : / Autre cible : /
Prérequis	Aucun prérequis
Durée de la formation	14h
Modalité (présentiel/distanciel/mixte)	Présentiel
Date/mois pressenti de l'action	Définie après la notification Potentiellement : Sans date - En vitrine sur le catalogue
Nombre de session potentielle	1
Nombre par groupe	Jusqu'à 12 participants
Lieu(x) si présentiel ou mixte (sous réserve de modification de programmation)	En Nouvelle-Aquitaine ou Dendreo Live selon la modalité Potentiellement : /
Format*	FIR classique

*Toute action proposée peut faire l'objet d'une formation intra-entreprise ou sur-mesure. Le public peut alors être plus diversifié.

THÈME
GESTION DE STRUCTURE

Intitulé de la formation

Prévenir et lutter contre les violences et harcèlement sexistes et sexuels

Lot	13
Contexte	80 % des femmes salariées considèrent qu'elles sont régulièrement confrontées à des attitudes ou décisions sexistes, avec des répercussions sur la confiance en soi, la performance et le bien-être au travail. Le secteur du tourisme n'échappe pas aux violences sexistes et sexuelles, en externe comme en interne. Cette formation doit permettre à chacun-e de comprendre ce dont il s'agit, de prendre conscience de la réalité des agissements sexistes et des violences sexuelles, de déconstruire ses schémas mentaux et idées reçues pour être en capacité d'agir et de lutter contre.
Objectif professionnel	À l'issue de cette formation, les stagiaires seront en capacité de comprendre les enjeux des violences sexuelles et sexistes au travail, et de savoir mieux agir pour lutter contre et prévenir
Public concerné	Cible première : CSE Cible secondaire : Tout public Autre cible : /
Prérequis	Aucun prérequis
Durée de la formation	7h
Modalité (présentiel/distanciel/mixte)	Distanciel
Date/mois pressenti de l'action	Définie après la notification Potentiellement : 2027
Nombre de session potentielle	2
Nombre par groupe	Jusqu'à 12 participants
Lieu(x) si présentiel ou mixte (sous réserve de modification de programmation)	En Nouvelle-Aquitaine ou Dendreo Live selon la modalité Potentiellement : Dendreo Live
Format*	FIR classique

*Toute action proposée peut faire l'objet d'une formation intra-entreprise ou sur-mesure. Le public peut alors être plus diversifié.

Intitulé de la formation

Travailler sa régie de recettes et d'avance

Lot	14
Contexte	<p>La régie de recette et d'avance permet d'exécuter sous contrôle de plusieurs personnes un certain nombre d'opérations dans une structure de droit public. Pour se faire, le régisseur doit connaître sur le bout des doigts le cadre de sa mission, les parties prenantes... ; en effet cette fonction, dans les offices de tourisme ayant une comptabilité publique, est complexe mais essentielle.</p> <p>Cette formation abordera le cadre réglementaire, les parties prenantes, le rôle du régisseur, les opérations de régies, le lien avec la compta M4 entre autres choses.</p>
Objectif professionnel	A l'issue de la formation, le stagiaire sera en capacité d'assurer le bon fonctionnement de sa régie.
Public concerné	<p>Cible première : Comptables</p> <p>Cible secondaire : /</p> <p>Autre cible : Toute personne en charge de la régie</p>
Prérequis	Aucun prérequis
Durée de la formation	14h
Modalité (présentiel/distanciel/mixte)	Présentiel
Date/mois pressenti de l'action	<p>Définie après la notification</p> <p>Potentiellement : Février 2027</p>
Nombre de session potentielle	1
Nombre par groupe	Jusqu'à 12 participants
Lieu(x) si présentiel ou mixte (sous réserve de modification de programmation)	<p>En Nouvelle-Aquitaine ou Dendreo Live selon la modalité</p> <p>Potentiellement : /</p>
Format*	FIR classique

*Toute action proposée peut faire l'objet d'une formation intra-entreprise ou sur-mesure. Le public peut alors être plus diversifié.

Intitulé de la formation

La fiscalité commerciale des offices de tourisme en EPIC

Lot	15
Contexte	De plus en plus d'offices de tourisme exercent des activités commerciales dans leur structure. Ces structures ont besoin de rassurance sur le fonctionnement de leur fiscalité pour appliquer les bonnes règles !
Objectif professionnel	A l'issue de la formation, le stagiaire sera en capacité d'avoir la fiscalité commerciale dans un office de tourisme.
Public concerné	Cible première : Comptables Cible secondaire : Services commerciaux Autre cible : /
Prérequis	Aucun prérequis
Durée de la formation	7h
Modalité (présentiel/distanciel/mixte)	Distanciel
Date/mois pressenti de l'action	Définie après la notification Potentiellement : 2027
Nombre de session potentielle	1
Nombre par groupe	Jusqu'à 12 participants
Lieu(x) si présentiel ou mixte (sous réserve de modification de programmation)	En Nouvelle-Aquitaine ou Dendreo Live selon la modalité Potentiellement : Dendreo Live
Format*	FIR classique

*Toute action proposée peut faire l'objet d'une formation intra-entreprise ou sur-mesure. Le public peut alors être plus diversifié.

Intitulé de la formation

S'initier aux règles de la commande publique

Lot	16
Contexte	<p>Quelles sont les règles légiférant la commande publique ? Comment garantir le respect de ses règles à l'échelle de mon office ? Comment éviter le risque contentieux ?</p> <p>Il s'agit d'une part de maîtriser les connaissances réglementaires et d'autre part d'appliquer par de la pratique les procédures requises et les outils le permettant (appel d'offre, passation, sélection, etc...). Des outils de synthèse sur le sujet viendront apporter des éclairages à cette formation qui est une initiation à la commande publique.</p>
Objectif professionnel	A l'issue de la formation, le la stagiaire sera en capacité de commencer à mettre en place des marchés publics pour le compte de sa structure sans partir de zéro.
Public concerné	<p>Cible première : Tout public</p> <p>Cible secondaire : /</p> <p>Autre cible : /</p>
Prérequis	Aucun prérequis
Durée de la formation	14h
Modalité (présentiel/distanciel/mixte)	Présentiel
Date/mois pressenti de l'action	<p>Définie après la notification</p> <p>Potentiellement : 2027</p>
Nombre de session potentielle	1
Nombre par groupe	Jusqu'à 12 participants
Lieu(x) si présentiel ou mixte (sous réserve de modification de programmation)	<p>En Nouvelle-Aquitaine ou Dendreo Live selon la modalité</p> <p>Potentiellement : /</p>
Format*	FIR classique

*Toute action proposée peut faire l'objet d'une formation intra-entreprise ou sur-mesure. Le public peut alors être plus diversifié.

Intitulé de la formation

Performer sur l'outil excel

Lot	17
Contexte	Excel est un outil du quotidien pour un grand nombre de structures. Mais beaucoup l'utilisent comme un outil de base alors que les possibilités sont infinies. Cette formation, c'est pas qu'apprendre à faire des formules complexes mais c'est aussi et surtout comprendre la logique des formules et la structuration de l'outil. Une compréhension d'autant plus importante que l'IA intervient aujourd'hui dans cet outil et il s'agit de savoir quoi vérifier et ou pour ne pas prendre les "actions" IA pour argent comptant !
Objectif professionnel	A l'issue de la formation, le la stagiaire sera en capacité de comprendre des formule plus complexes et d'utiliser au mieux le potentiel de l'outil
Public concerné	Cible première : Tout public Cible secondaire : / Autre cible : /
Prérequis	Savoir utiliser Excel et pratiquer les formules
Durée de la formation	6h
Modalité (présentiel/distanciel/mixte)	Distanciel
Date/mois pressenti de l'action	Définie après la notification Potentiellement : 2027
Nombre de session potentielle	1
Nombre par groupe	Jusqu'à 12 participants
Lieu(x) si présentiel ou mixte (sous réserve de modification de programmation)	En Nouvelle-Aquitaine ou Dendreo Live selon la modalité Potentiellement : Dendreo Live
Format*	Formation courte (ex : demi journée)

*Toute action proposée peut faire l'objet d'une formation intra-entreprise ou sur-mesure. Le public peut alors être plus diversifié.

Intitulé de la formation

Démarrer avec la compta M4

Lot	18
Contexte	De plus en plus d'offices de tourisme sont aujourd'hui en EPIC, ce qui ne va pas sans poser de nombreuses questions autour de la gestion des structures. Gestion comptable en partie simple ou en partie double, budget primitif, virement, autofinancement, exécution budgétaire (engagements, mandats, titres...), compte financier seront autant de sujets qui seront appréhendés lors de cette formation riche en expériences et en échanges.
Objectif professionnel	A l'issue de la formation, le la stagiaire sera en capacité de connaître les principes de la comptabilité publique en EPIC, appliquer les bases de la comptabilité M4
Public concerné	Cible première : Comptables Cible secondaire : / Autre cible : /
Prérequis	Aucun prérequis
Durée de la formation	14h
Modalité (présentiel/distanciel/mixte)	Distanciel
Date/mois pressenti de l'action	Définie après la notification Potentiellement : Sans date - En vitrine sur le catalogue
Nombre de session potentielle	1
Nombre par groupe	Jusqu'à 12 participants
Lieu(x) si présentiel ou mixte (sous réserve de modification de programmation)	En Nouvelle-Aquitaine ou Dendreo Live selon la modalité Potentiellement : Dendreo Live
Format*	FIR classique

*Toute action proposée peut faire l'objet d'une formation intra-entreprise ou sur-mesure. Le public peut alors être plus diversifié.

THÈME
MANAGEMENT RH

Intitulé de la formation

Construire sa feuille de route visant à décarboner son activité

Lot	19
Contexte	L'activité touristique comme bien d'autres activités humaines doit faire face aux enjeux écologiques de notre temps. Historiquement, le secteur du tourisme a fait l'autruche face aux enjeux climatiques. Or, depuis quelques années, il ne s'agit plus de se cacher mais bien d'assumer que le tourisme a un impact important et grandissant face à l'urgence climatique.
Objectif professionnel	A l'issue de la formation, le-la stagiaire sera en capacité de formuler une première version de feuille de route à visée régénérative.
Public concerné	Cible première : Managers Cible secondaire : Référent·e·s durables (Communauté animée) Autre cible : Gouvernance
Prérequis	Aucun prérequis
Durée de la formation	28h
Modalité (présentiel/distanciel/mixte)	Mixte
Date/mois pressenti de l'action	Définie après la notification Potentiellement : Sans date - En vitrine sur le catalogue
Nombre de session potentielle	1
Nombre par groupe	Jusqu'à 12 participants
Lieu(x) si présentiel ou mixte (sous réserve de modification de programmation)	En Nouvelle-Aquitaine ou Dendreo Live selon la modalité Potentiellement : /
Format*	FIR classique

*Toute action proposée peut faire l'objet d'une formation intra-entreprise ou sur-mesure. Le public peut alors être plus diversifié.

Intitulé de la formation

Améliorer sa technique d'entretiens professionnel et annuel

Lot	20
Contexte	Les entretiens annuels et professionnels sont essentiels. Au-delà d'une obligation réglementaire, ils permettent de formaliser un temps de discussion entre le-la salarié-e et son-sa manager-euse, de faire le point sur les missions individuelles et les compétences liées à ces missions. Le bilan de parcours a lieu tous les 6 ans. Il permet de parler du parcours professionnel de chaque salarié et d'en anticiper l'évolution. Ce recueil de constats et de besoins permet de définir le plan de développement des compétences internes, croisant les besoins d'évolution individuels et collectifs. Ces deux types d'entretiens, souvent mixés en un sur le terrain, méritent d'être travaillés et questionnés en profondeur tant sur le fond que sur la forme. Tout ceci pour que ces outils soient réellement utiles, nécessaires et non-subis pour tout le monde.
Objectif professionnel	A l'issue de la formation, le-la stagiaire sera en capacité d'utiliser les outils "entretiens individuels" et "entretiens professionnels" en questionnant sa posture, ses pratiques, au service de la stratégie de la structure et des individus.
Public concerné	Cible première : Managers Cible secondaire : Chargé-e-s RH/PDC Autre cible : /
Prérequis	Aucun prérequis
Durée de la formation	14h
Modalité (présentiel/distanciel/mixte)	Distanciel
Date/mois pressenti de l'action	Définie après la notification Potentiellement : 2027
Nombre de session potentielle	1
Nombre par groupe	Jusqu'à 12 participants
Lieu(x) si présentiel ou mixte (sous réserve de modification de programmation)	En Nouvelle-Aquitaine ou Dendreo Live selon la modalité Potentiellement : Dendreo Live

Format*	FIR classique
----------------	---------------

*Toute action proposée peut faire l'objet d'une formation intra-entreprise ou sur-mesure. Le public peut alors être plus diversifié.

Intitulé de la formation

Passer des indicateurs à la mesure d'impact

Lot	21
Contexte	<p>La collecte d'indicateurs d'activités ne suffit plus pour valoriser et démontrer la valeur ajoutée ou l'intérêt d'un projet ou même de l'organisation. Il est devenu essentiel d'intégrer la notion de mesure d'impact et de trajectoire. Il s'agit alors de passer d'une logique de résultats immédiats à une culture de l'impact sur le long terme. Cela permet de révéler autrement les actions, de faciliter la décision pour les poursuivre, les réorienter ou les stopper.</p> <p>Les participants exploreront les concepts fondamentaux de la mesure d'impact pour en faire un levier stratégique de transformation et d'amélioration continue au sein de vos structures.</p>
Objectif professionnel	A l'issue de la formation, le stagiaire sera en capacité de mettre en place un plan de mesure d'impact
Public concerné	<p>Cible première : Managers</p> <p>Cible secondaire : Chargé-e d'observatoire</p> <p>Autre cible : /</p>
Prérequis	Avoir des indicateurs et un plan d'action établi
Durée de la formation	3 temps perlées par bloc de 2h30
Modalité (présentiel/distanciel/mixte)	Distanciel
Date/mois pressenti de l'action	<p>Définie après la notification</p> <p>Potentiellement : Juin 2027</p>
Nombre de session potentielle	1
Nombre par groupe	Jusqu'à 12 participants
Lieu(x) si présentiel ou mixte (sous réserve de modification de programmation)	<p>En Nouvelle-Aquitaine ou Dendreo Live selon la modalité</p> <p>Potentiellement : Dendreo Live</p>
Format*	FIR classique

*Toute action proposée peut faire l'objet d'une formation intra-entreprise ou sur-mesure. Le public peut alors être plus diversifié.

Intitulé de la formation

S'approprier la convention collective dans la gestion des ressources humaines

Lot	22
Contexte	<p>Loin d'être un simple recueil de contraintes juridiques ou un texte figé, la convention collective des organismes de tourisme est le socle invisible du management de votre structure. Dans un secteur où la forte saisonnalité et la fidélisation des talents sont des réalités du terrain, le Directeur.rice ou responsable RH doit interpréter et transcrire opérationnellement ce document social.</p> <p>À travers des cas concrets ancrés dans votre quotidien d'organisme de Tourisme, la formation décode les subtilités et les possibilités du texte pour vous aider à sécuriser vos pratiques, et structurer une organisation agile, à l'écoute et performante. Vous repartirez avec une vision positive et claire de ce document ressource pour notre branche.</p> <p>L'intervention d'un formateur-professionnel du réseau des organismes de tourisme néo-aquitain est prévue pour compléter cette formation.</p>
Objectif professionnel	A l'issue de la formation, le. la stagiaire sera en capacité d'ajuster la gestion des ressources humaines en fonction de la convention collective.
Public concerné	<p>Cible première : Chargé.e.s RH/PDC</p> <p>Cible secondaire : /</p> <p>Autre cible : Responsable des ressources humaines, Directeur.rice</p>
Prérequis	Aucun prérequis
Durée de la formation	10,5h
Modalité (présentiel/distanciel/mixte)	Distanciel
Date/mois pressenti de l'action	<p>Définie après la notification</p> <p>Potentiellement : Novembre 2027</p>
Nombre de session potentielle	1
Nombre par groupe	Jusqu'à 12 participants

Lieu(x) si présentiel ou mixte <small>(sous réserve de modification de programmation)</small>	En Nouvelle-Aquitaine ou Dendreo Live selon la modalité Potentiellement : Dendreo Live
Format*	FIR classique

*Toute action proposée peut faire l'objet d'une formation intra-entreprise ou sur-mesure. Le public peut alors être plus diversifié.

Intitulé de la formation

Prévenir et agir en santé, sécurité et conditions de travail en tant qu'élu·e de CSE de MOINS de 50 salarié·es

Lot	23
Contexte	<p>En Nouvelle-Aquitaine en 2026, environ 20% des organismes de tourisme sont en situation de mettre en place un CSE de moins de 50 salarié·es. Le réseau MONA s'engage depuis plusieurs années sur les sujets de la QVCT et les CSE s'étoffent. Un des objectifs, porté par la Mona, en tant que fédération du réseau, est de créer du lien entre représentants des personnels dans le réseau du tourisme institutionnel.</p> <p>Être élu·e du CSE, c'est prendre un rôle particulier dans la prévention et l'action sur la santé, la sécurité et les conditions de travail. Au-delà de l'obligation réglementaire de former les élus sur un minimum de 5 jours, cette formation doit permettre à chaque personne de comprendre les enjeux de son mandat et leur fournit les clés théoriques et pratiques pour le remplir de manière satisfaisante. La formation aborde les fondamentaux du droit social, la prévention de la santé et oriente les élus sur l'amélioration de la qualité de vie et des conditions de travail à travers le dialogue social. La transmission d'outils et méthodes de participation, de dialogue et d'enquête permettra aux stagiaires d'avoir une vision proactive et opérationnelle de leur rôle, tout en adaptant leur mission à leur contexte interne.</p>
Objectif professionnel	À l'issue de la formation, le/la stagiaire aura la capacité d'analyser la qualité de vie et les conditions de travail de sa structure pour proposer des actions de prévention et d'amélioration, dans le cadre de son mandat d'élu·e de CSE.
Public concerné	Cible première : CSE Cible secondaire : / Autre cible : /
Prérequis	Aucun prérequis
Durée de la formation	35h
Modalité (présentiel/distanciel/mixte)	Mixte
Date/mois pressenti de l'action	Définie après la notification Potentiellement : Sans date - En vitrine sur le catalogue

Nombre de session potentielle	1
Nombre par groupe	Jusqu'à 12 participants
Lieu(x) si présentiel ou mixte (sous réserve de modification de programmation)	En Nouvelle-Aquitaine ou Dendreo Live selon la modalité Potentiellement : /
Format*	FIR classique

*Toute action proposée peut faire l'objet d'une formation intra-entreprise ou sur-mesure. Le public peut alors être plus diversifié.

Intitulé de la formation

Ajuster sa posture au quotidien et ancrer des méthodes de management pour son équipe

Lot	24
Contexte	<p>Manager une équipe au quotidien, c'est donner du sens à des équipes aux profils variés, désamorcer les tensions internes, ou accompagner le collectif au changement. C'est savoir traduire les orientations stratégiques en actions concrètes et motivantes pour les collaborateurs, en accompagnant et en déléguant.</p> <p>Cette formation opérationnelle apportera les outils pour se connaître et impulser un management humain. Un espace sera laissé aux échanges constructifs entre participants pour croiser les expériences et initiatives des managers.</p> <p>Les stagiaires auront la possibilité de suivre le module elearning de la tribu des avoires "découvrir la QVCT"</p>
Objectif professionnel	A l'issue de la formation, le/la stagiaire sera en capacité de manager son équipe en adoptant une posture juste et en cohérence avec la stratégie managériale
Public concerné	<p>Cible première : Managers intermédiaires</p> <p>Cible secondaire : Référent·e·s accueil (dont DEX)</p> <p>Autre cible : Responsable de service, Responsable accueil, Adjoint·e de Direction, Manager·euse intermédiaire, Directeur·rice</p>
Prérequis	Aucun prérequis
Durée de la formation	à définir par le candidat : modulable entre 10,5h et 17,5h
Modalité (présentiel/distanciel/mixte)	Proposition selon la durée retenue : présentiel ou mixte
Date/mois pressenti de l'action	Définie après la notification Potentiellement : Sans date - En vitrine sur le catalogue
Nombre de session potentielle	1
Nombre par groupe	Jusqu'à 12 participants

Lieu(x) si présentiel ou mixte <small>(sous réserve de modification de programmation)</small>	En Nouvelle-Aquitaine ou Dendreo Live selon la modalité Potentiellement : /
Format*	FIR classique

*Toute action proposée peut faire l'objet d'une formation intra-entreprise ou sur-mesure. Le public peut alors être plus diversifié.

Intitulé de la formation

Bâtir une stratégie budgétaire pluriannuelle

Lot	25
Contexte	Quelle que soit la taille de la structure, identifier les enjeux d'une gestion prévisionnelle et pluriannuelle sont des compétences indispensables. Analyser les signaux faibles et forts de son écosystème, mettre en place un pilotage financier analytique, bâtir sa stratégie budgétaire de moyen et long terme permettent anticipation, réactivité et recherche de solutions pour soutenir son activité, ses engagements sociétaux et le modèle économique de sa structure.
Objectif professionnel	A l'issue de la formation, le la stagiaire sera en capacité d'améliorer le pilotage financier de sa structure
Public concerné	Cible première : Managers Cible secondaire : Comptables Autre cible : /
Prérequis	Être en charge de la gestion financière de la structure et maîtriser les principes de comptabilité et de la fiscalité. Statuts association ou Epic
Durée de la formation	à définir par le candidat : en 2 temps (1 temps présentiel) + intersession et 1 temps en distanciel
Modalité (présentiel/distanciel/mixte)	Mixte
Date/mois pressenti de l'action	Définie après la notification Potentiellement : Sans date - En vitrine sur le catalogue
Nombre de session potentielle	1
Nombre par groupe	Jusqu'à 12 participants
Lieu(x) si présentiel ou mixte (sous réserve de modification de programmation)	En Nouvelle-Aquitaine ou Dendreo Live selon la modalité Potentiellement : /
Format*	FIR classique

*Toute action proposée peut faire l'objet d'une formation intra-entreprise ou sur-mesure. Le public peut alors être plus diversifié.

THÈME
PROMOTION COMMUNICATION

Intitulé de la formation

Comprendre l'impact des réseaux sociaux et leur place dans les stratégies marketing

Lot	26
Contexte	<p>À l'ère de l'intelligence artificielle et de la saturation des flux, quelle est la vraie valeur ajoutée humaine d'un territoire sur les réseaux sociaux ?</p> <p>C'est la question qui doit guider cette formation qui part du constat que de créer du contenu est devenu instantané mais capter l'attention de manière authentique est devenu un art. Entre un LinkedIn saturé de textes générés par IA, un TikTok dominé par les formats publicitaires, le changement de public de Facebook et la mutation profonde de X, les Offices de Tourisme doivent réinventer leur présence. Il ne s'agit plus de courir après les algorithmes, mais de redéfinir la place exacte des réseaux sociaux au sein du marketing territorial touristique. Cette formation a pour objectif d'offrir une prise de recul indispensable pour comprendre l'impact des réseaux sociaux et opter pour les bons choix : automatiser ce qui doit l'être grâce à l'IA, afin de concentrer l'humain là où il est irremplaçable : la création de confiance, la réassurance, et l'animation de communautés réelles.</p>
Objectif professionnel	A l'issue de la formation, le-la stagiaire sera en capacité de repositionner stratégiquement la place et le rôle des réseaux sociaux au sein du marketing de sa destination
Public concerné	<p>Cible première : Chargé-e de communication</p> <p>Cible secondaire : /</p> <p>Autre cible : /</p>
Prérequis	Piloter activement un ou plusieurs comptes sur les réseaux sociaux
Durée de la formation	à définir par le candidat
Modalité (présentiel/distanciel/mixte)	A définir par le candidat
Date/mois pressenti de l'action	<p>Définie après la notification</p> <p>Potentiellement : 2027</p>
Nombre de session potentielle	1
Nombre par groupe	Jusqu'à 12 participants
Lieu(x) si présentiel ou mixte	<p>En Nouvelle-Aquitaine ou Dendreo Live selon la modalité</p> <p>Potentiellement : /</p>

(sous réserve de modification de programmation)	
Format*	FIR classique

*Toute action proposée peut faire l'objet d'une formation intra-entreprise ou sur-mesure. Le public peut alors être plus diversifié.

Intitulé de la formation

Travailler ses relations presse : actualité et évolution

Lot	27
Contexte	Les relations presse et médias connaissent une véritable mutation : entre l'essor des créateurs de contenus, la crise de confiance envers les médias traditionnels, la redéfinition des lignes éditoriales vers le tourisme durable et la nécessité d'une communication ultra-réactive. Toutes ces évolutions ont profondément transformé le métier de communicant et d'attaché de presse. Pour répondre à ces enjeux, cette formation propose de préparer activement les apprenants aux réalités d'aujourd'hui et de demain. Il s'agit d'accompagner la transition d'une logique de diffusion de masse des communiqués vers une stratégie d'agilité, d'hyper-personnalisation et de mesure d'impact, en s'appuyant sur les nouveautés qui touchent le secteur.
Objectif professionnel	À l'issue de la formation, le/la stagiaire sera en capacité de concevoir, de piloter et d'optimiser une stratégie de relations médias alignée sur les dernières évolutions du secteur.
Public concerné	Cible première : Chargé-e de communication Cible secondaire : Managers Autre cible : /
Prérequis	Aucun prérequis
Durée de la formation	à définir par le candidat
Modalité (présentiel/distanciel/mixte)	A définir par le candidat
Date/mois pressenti de l'action	Définie après la notification Potentiellement : 2027
Nombre de session potentielle	1
Nombre par groupe	Jusqu'à 12 participants
Lieu(x) si présentiel ou mixte (sous réserve de modification de programmation)	En Nouvelle-Aquitaine ou Dendreo Live selon la modalité Potentiellement : /

Format*	FIR classique
----------------	---------------

*Toute action proposée peut faire l'objet d'une formation intra-entreprise ou sur-mesure. Le public peut alors être plus diversifié.

Intitulé de la formation

Produire du contenu avec son smartphone

Lot	28
Contexte	<p>Les smartphones ont rendu la création et la diffusion de contenu accessible à tous mais avec la multiplication des technologies, des techniques et des applications, faut-il encore savoir comment produire un contenu différenciant et surtout de qualité. Dans un contexte où l'intelligence artificielle (IA) révolutionne les façons de faire, cette formation apporte un espace de réflexion, d'inspiration, d'apports et de pratique pour garder la main sur les fondamentaux de la création de contenus.</p> <p>À travers la maîtrise des techniques simples et professionnelles de prise de vue, de montage et de narration (storytelling) résolument actuelles, cette formation laisse la part belle pour tester les outils de la conception jusqu'à la diffusion sur le web, le tout directement depuis son smartphone.</p>
Objectif professionnel	A l'issue de la formation, le/la stagiaire sera en capacité de concevoir, produire, monter et diffuser un contenu de qualité le tout uniquement depuis son smartphone
Public concerné	<p>Cible première : Chargé-e de communication</p> <p>Cible secondaire : /</p> <p>Autre cible : Toute personne en charge de la communication ou de la création de contenu dans sa structure</p>
Prérequis	Avoir un smartphone adapté à la pratique et avoir des notions sur la création de contenu
Durée de la formation	14h
Modalité (présentiel/distanciel/mixte)	Présentiel
Date/mois pressenti de l'action	<p>Définie après la notification</p> <p>Potentiellement : Sans date - En vitrine sur le catalogue</p>
Nombre de session potentielle	1
Nombre par groupe	Jusqu'à 12 participants
Lieu(x) si présentiel ou mixte	<p>En Nouvelle-Aquitaine ou Dendreo Live selon la modalité</p> <p>Potentiellement : /</p>

(sous réserve de modification de programmation)	
Format*	FIR classique

*Toute action proposée peut faire l'objet d'une formation intra-entreprise ou sur-mesure. Le public peut alors être plus diversifié.

Intitulé de la formation

Améliorer sa performance en web analytics

Lot	29
Contexte	<p>L'analyse web est aujourd'hui indispensable pour tout communicant soucieux d'optimiser les interactions avec son site web. Pourtant cela devient de plus en plus compliqué avec des exigences croissantes en matière de protection des données personnelles, des évolutions constantes des algorithmes, l'apparition de nouveaux outils avec chacun leur design et leur spécificité de fonctionnement. Pour autant les enjeux autour de l'analyse web restent les mêmes et il est essentiel de les maîtriser afin de pouvoir mettre en place un suivi performant.</p> <p>A travers cette formation, venez explorer les nouvelles fonctionnalités des outils d'analyse web sur le marché, apprenez à interpréter vos rapports, déployez des campagnes efficaces pour suivre vos objectifs... Le tout pour aller plus loin et performer en web analytics. Cette formation délivrée en 2027, résolument actuelle, tiendra compte des dernières nouveautés des outils. Aussi, une partie liée à l'actualisation sera laissée libre dans la proposition qui sera faite pour pouvoir s'adapter et intégrer les dernières nouveautés.</p>
Objectif professionnel	A l'issue de la formation, le la stagiaire sera en capacité d'appréhender les nouvelles fonctionnalités des outils d'analyse web et de les utiliser en profondeur pour améliorer sa performance en web analytics
Public concerné	<p>Cible première : Chargé-e de communication</p> <p>Cible secondaire : /</p> <p>Autre cible : /</p>
Prérequis	Disposer d'un compte et avoir déjà manipulé un outil de webanalytics (google analytics, matomo, piano....)
Durée de la formation	A définir par le candidat
Modalité (présentiel/distanciel/mixte)	Distanciel
Date/mois pressenti de l'action	<p>Définie après la notification</p> <p>Potentiellement : 2027</p>
Nombre de session potentielle	1
Nombre par groupe	Jusqu'à 12 participants

Lieu(x) si présentiel ou mixte (sous réserve de modification de programmation)	En Nouvelle-Aquitaine ou Dendreo Live selon la modalité Potentiellement : Dendreo Live
Format*	FIR classique

*Toute action proposée peut faire l'objet d'une formation intra-entreprise ou sur-mesure. Le public peut alors être plus diversifié.

Intitulé de la formation

Optimiser son référencement par le SEO, SEA et l'IA

Lot	30
Contexte	<p>Aujourd'hui pour que votre contenu soit visible et véritablement approprié, il n'y a pas de secrets : il faut qu'il soit bien référencé ! Pour autant, avec les évolutions des algorithmes, le développement de la publicité, la généralisation de la génération de contenus avec l'IA... Il n'est pas toujours évident de savoir comment s'y prendre.</p> <p>Cette formation permettra de découvrir les différents leviers et techniques pour bien utiliser le référencement naturel, découvrir les nouveautés qui touchent le référencement payant ; et ainsi savoir s'y positionner et utiliser de manière subtile et responsable l'IA pour optimiser et analyser sa stratégie de référencement.</p> <p>On y parlera donc SEO, SEA, SEM, utilisation de l'IA, stratégies et algorithmes des principaux moteurs de recherche, champs lexicaux, cocon sémantique, liens sponsorisés...</p> <p>De quoi permettre au stagiaire d'optimiser son référencement pour avoir des contenus efficaces qui apporteront de la valeur ajoutée pour servir les stratégies de marque et de référencement</p>
Objectif professionnel	A l'issue de la formation, le stagiaire sera en capacité d'identifier, d'animer et d'évaluer la bonne stratégie de référencement de ses dispositifs en ligne
Public concerné	<p>Cible première : Chargé-e de communication</p> <p>Cible secondaire : /</p> <p>Autre cible : /</p>
Prérequis	Aucun prérequis
Durée de la formation	21h
Modalité (présentiel/distanciel/mixte)	Distanciel
Date/mois pressenti de l'action	<p>Définie après la notification</p> <p>Potentiellement : 2027</p>
Nombre de session potentielle	1
Nombre par groupe	Jusqu'à 12 participants

Lieu(x) si présentiel ou mixte <small>(sous réserve de modification de programmation)</small>	En Nouvelle-Aquitaine ou Dendreo Live selon la modalité Potentiellement : Dendreo Live
Format*	FIR classique

*Toute action proposée peut faire l'objet d'une formation intra-entreprise ou sur-mesure. Le public peut alors être plus diversifié.

Intitulé de la formation

Produire du contenu sur le web pour tous : les clés de l'accessibilité numérique

Lot	31
Contexte	En 2024 en Nouvelle-Aquitaine, 51 millions de visiteurs web et physiques ont découvert les organismes de tourisme du territoire. Sur cette proportion, 9 sur 10 ne passeront pas le seuil de la porte de l'office physique pour se concentrer sur les outils numériques (site internet de la destination, publications et pages sur les réseaux sociaux, newsletters, etc.). Le rôle de ses outils est capital pour la visibilité de la destination. Mais si les supports existent, ont-ils en revanche été pensés pour être accessibles par tous ? Cette formation courte revient sur le cadre légal de l'obligation d'accessibilité du web et vous fait découvrir des outils pour auditer vos supports de communication, apprendre les bonnes pratiques pour améliorer vos productions de contenu vers plus d'inclusion, peu importe le format (texte, image, vidéo, etc.).
Objectif professionnel	A l'issue de la formation, le stagiaire sera en capacité de rendre ses supports de communication numériques et publications sur réseaux sociaux accessibles au plus grand nombre
Public concerné	Cible première : Chargé.e de communication Cible secondaire : / Autre cible : Chargé.e de communication, créateur.rice de contenu, et toute personne en charge de création et de diffusion sur les outils de communication numérique
Prérequis	Aucun prérequis
Durée de la formation	5h (exemple 3h + 2h)
Modalité (présentiel/distanciel/mixte)	Distanciel
Date/mois pressenti de l'action	Définie après la notification Potentiellement : 2027
Nombre de session potentielle	1
Nombre par groupe	Jusqu'à 12 participants

Lieu(x) si présentiel ou mixte <small>(sous réserve de modification de programmation)</small>	En Nouvelle-Aquitaine ou Dendreo Live selon la modalité Potentiellement : Dendreo Live
Format*	Formation courte (ex : demi journée)

*Toute action proposée peut faire l'objet d'une formation intra-entreprise ou sur-mesure. Le public peut alors être plus diversifié.

THÈME STRATÉGIE GÉNÉRALE DES OGD

Intitulé de la formation

Organiser et encourager des événements éco-responsables

Lot	32
Contexte	<p>Organiser un festival, un événement sportif, un bilan de saison, ou une rencontre des partenaires,... peu importe la taille de l'événement, ce sont autant d'occasions de valoriser les valeurs de sa destination et de participer à l'économie locale.</p> <p>Mais qui dit événement dit déplacements, utilisation de ressources, et aussi gestion des déchets, avec in fine un impact sur le bilan carbone...</p> <p>Sous sa casquette d'organisateur mais aussi celle d'animateur auprès des acteurs en charge de manifestations locales, l'office de tourisme peut être un véritable facilitateur sur les solutions vers le zéro impact.</p> <p>Du choix des moyens de transports, des achats, de la restauration, jusqu'à l'anticipation des éco-gestes et le bilan : découvrez outils et méthodes pour engager partenaires et visiteurs en faveur d'un événement réussi et responsable !</p>
Objectif professionnel	A l'issue de la formation, le stagiaire sera en capacité de déployer une démarche éco-responsable dans le cadre de ses manifestations, et d'engager les partenaires-organisateur autour d'événements durables
Public concerné	<p>Cible première : Chargé-e événementiel ou animation</p> <p>Cible secondaire : Chargé-e de communication</p> <p>Autre cible : Toute personne participant à l'organisation d'un événement et/ou en appui à un partenaire local en charge d'un événement</p>
Prérequis	Aucun prérequis
Durée de la formation	14h
Modalité (présentiel/distanciel/mixte)	Présentiel
Date/mois pressenti de l'action	Définie après la notification Potentiellement : Mars 2027
Nombre de session potentielle	1
Nombre par groupe	Jusqu'à 12 participants

Lieu(x) si présentiel ou mixte <small>(sous réserve de modification de programmation)</small>	En Nouvelle-Aquitaine ou Dendreo Live selon la modalité Potentiellement : Bordeaux ou plutôt sud région
Format*	FIR classique

*Toute action proposée peut faire l'objet d'une formation intra-entreprise ou sur-mesure. Le public peut alors être plus diversifié.

THÈME
TECHNIQUES D'ANIMATION

Intitulé de la formation

Animer des réunions participatives

Lot	33
Contexte	<p>La capacité à animer des réunions participatives est essentielle pour favoriser la collaboration, l'innovation et la prise de décision collective. Mais comment réussir à animer des réunions qui favorisent l'expression de tous les participants et qui les impliquent ?</p> <p>Quels sont les éléments à prendre en compte pour organiser une réunion participative (en amont, pendant, et après) ? Quelles techniques d'animation et quelle posture adopter ? En maîtrisant les techniques d'animation de réunions participatives, les stagiaires pourront stimuler l'engagement des participants, encourager l'expression d'idées diversifiées et optimiser la mise en œuvre des projets touristiques.</p>
Objectif professionnel	A l'issue de la formation, le stagiaire sera en capacité d'animer des réunions participatives
Public concerné	<p>Cible première : Tout public</p> <p>Cible secondaire : /</p> <p>Autre cible : /</p>
Prérequis	Aucun prérequis
Durée de la formation	14h
Modalité (présentiel/distanciel/mixte)	Présentiel
Date/mois pressenti de l'action	<p>Définie après la notification</p> <p>Potentiellement : 2027</p>
Nombre de session potentielle	1
Nombre par groupe	Jusqu'à 12 participants
Lieu(x) si présentiel ou mixte (sous réserve de modification de programmation)	<p>En Nouvelle-Aquitaine ou Dendreo Live selon la modalité</p> <p>Potentiellement : /</p>
Format*	FIR classique

*Toute action proposée peut faire l'objet d'une formation intra-entreprise ou sur-mesure. Le public peut alors être plus diversifié.

Intitulé de la formation

Prendre la parole devant un public

Lot	34
Contexte	<p>Les professionnels du réseau institutionnel touristique se retrouvent souvent dans des situations de présentation orale face à des publics divers (ex : collègues, administrateurs, élus, prestataires, habitants...). Cela nécessite toujours de l'adaptation pour combler les multiples attentes. Face à ces constats, le trac, la gestion des émotions propre à chacun·e rajoute une dose de difficultés lors d'un exercice oral.</p> <p>Quelle est la posture à adopter ? Comment bien se préparer émotionnellement ? Comment poser sa voix ? Comment préparer et structurer le discours ? Comment captiver le public ? Comment anticiper les éventuels imprévus ? Comment gérer les moments de transition ? Telles seront les réponses abordées lors de cette formation avec des outils concrets et faciles à mettre en place.</p>
Objectif professionnel	A l'issue de la formation, le·la stagiaire sera en capacité de prendre la parole devant un public de façon efficace et claire
Public concerné	<p>Cible première : Tout public</p> <p>Cible secondaire : /</p> <p>Autre cible : /</p>
Prérequis	Aucun prérequis
Durée de la formation	14h
Modalité (présentiel/distanciel/mixte)	Présentiel
Date/mois pressenti de l'action	<p>Définie après la notification</p> <p>Potentiellement : Sans date - En vitrine sur le catalogue</p>
Nombre de session potentielle	1
Nombre par groupe	Jusqu'à 12 participants
Lieu(x) si présentiel ou mixte (sous réserve de modification de programmation)	<p>En Nouvelle-Aquitaine ou Dendreo Live selon la modalité</p> <p>Potentiellement : /</p>

Format*	FIR classique
----------------	---------------

*Toute action proposée peut faire l'objet d'une formation intra-entreprise ou sur-mesure. Le public peut alors être plus diversifié.