

FORMATIONS

COLLECTIVES

Proposées aux entreprises des filières

- ▶ Services aux entreprises
- ▶ Tourisme

Le Fonds Paritaire de Sécurisation des Parcours Professionnels (FPSP) :

- Cofinance les coûts pédagogiques à hauteur de 70 %
- Prend en charge forfaitairement la rémunération des stagiaires à hauteur de 13€/h

Avec le cofinancement de

En partenariat avec

Formations collectives proposées par AGEFOS PME et réservées
aux entreprises des filières suivantes :

Services aux entreprises

■ Prestataires de services

- Centres d'appels externalisés
- Activités de téléservice
- Centres d'affaires et entreprises de domiciliation
- Recouvrement de créances
- Entreprises de traduction
- Centres de congrès
- Services d'accueil à caractère événementiel
- Forces de ventes externalisées
- ...

■ Cabinets d'expertise comptable et Commissariats aux comptes

■ Entreprises de courtage d'assurances

■ Organismes de formation

Tourisme

Entreprises exerçant une activité à **vocation essentiellement touristique**, notamment :

- Offices de tourisme
- Hôtels, hébergements similaires
- Hôtellerie de plein air
- Centres de vacances
- Restauration traditionnelle
- Restauration rapide
- Agences de voyage et voyagistes
- Autres services de réservation
- Activités liées au sport
- Parcs d'attraction
- Activités récréatives et de loisirs
- Gestion de musées, de sites et d'attractions touristiques
- Gestion des jardins botaniques ou zoologiques ou réserves naturelles
- Téléphériques et remontées mécaniques
- Thermalisme
- Commerce des articles de sport et d'équipement de loisirs
- Transport de voyageurs
- Ports de plaisance
- Gardiennage et sécurité

Prise en charge forfaitaire de la rémunération des stagiaires par le FPSP

Formations collectives pour répondre aux besoins en compétences de votre entreprise pour maintenir, développer, diversifier vos activités et favoriser les échanges de pratiques entre les stagiaires

Coût des formations cofinancé par le Fonds Paritaire de Sécurisation des Parcours Professionnels

Certaines formations collectives prévoient également des temps individualisés pour adapter plus précisément les contenus aux besoins spécifiques des entreprises

Large choix de formations spécifiques à votre secteur d'activité : Services aux entreprises ou Tourisme, mais aussi des formations transversales

ÉLABORER UNE OFFRE DE FORMATION "OUVERTE ET A DISTANCE"

RÉF ACTION : SE3

Branche : Organismes de formation	Durée : 63 heures dont 43,5h en collectif, 14h en individualisé et 5,5h à distance
Public : Dirigeants salariés, Chefs de projet FOAD et Formateurs experts Groupe de 6 organismes de formation	Organisme de formation : ARKESYS

Objectifs :

- FOAD : les fondamentaux
Terminologie, normes de la FOAD, choix de la plate-forme, cahier des charges du projet, communication et commercialisation de l'offre, ressources internes, aspects juridiques et réglementaires
- Concevoir des contenus en FOAD
Découpage pédagogique, objets multimédia et éléments interactifs, contenus FOAD et choix du logiciel
- Utiliser les logiciels de Rapid'Learning
- Animer et tutorer une FOAD et Blended
Présenter et animer des sessions d'apprentissage, veiller à la résolution de problèmes et savoir communiquer avec les différents acteurs

RENFORCER LA POSTURE COMMERCIALE DES SALARIÉS NON VENDEURS

RÉF ACTION : SE4

Branche : Toutes branches	Durée : 14 heures en collectif
Public : Collaborateurs techniques, SAV et administratifs Groupe de 8 stagiaires	Organisme de formation : GRADIAN

Objectifs :

- Démystifier le processus de vente et développer la culture de la vente comme fonction vitale dans l'entreprise
- Sensibiliser les personnes qui n'ont pas de composante commerciale inscrite dans leur fonction, à la réalité de leur influence sur la relation client et le développement de l'activité
- Comprendre l'importance de la fidélisation du client et de son corollaire, un chiffre d'affaires récurrent
- Transmettre les techniques et outils et entraîner les stagiaires afin qu'ils deviennent proactifs dans le développement des activités de leur entreprise :
 - Savoir être : comment se comporter en face à face ou en échange téléphonique avec un client
 - Repérer le besoin du client et le reformuler
 - Répondre à une objection
 - Coopérer avec ses collègues, passer le relais aux commerciaux
 - Définir un plan d'action personnel

CONDUIRE UNE DÉMARCHE DIFFÉRENCIATRICE RECONNUE PAR LE "CERTIFICAT DE CONFORMITÉ FORMATION PROFESSIONNELLE" RÉF ACTION : SE5

Branche : Organismes de formation **Durée :** 25 heures dont 21 heures en collectif + 4 heures à distance

Public : Dirigeants salariés, Formateurs
Responsables pédagogiques
Groupe de 12 organismes de formation **Organisme de formation :** AFNOR

Objectifs :

- Évaluer en ligne (15 minutes) le niveau de préparation de l'organisme aux exigences du décret en amont de la formation
- Comprendre les fondamentaux des démarches qualité et les enjeux du Décret
- Analyser le décret en termes d'exigences organisationnelles
- Mettre en application les 7 critères du décret
- Lister les éléments de preuves pour préparer l'audit
- Démontrer les capacités de l'organisme à répondre à l'intégralité des critères du Décret

CONDUIRE UNE DÉMARCHE DIFFÉRENCIATRICE RECONNUE PAR LE "CERTIFICAT DE CONFORMITÉ FORMATION PROFESSIONNELLE" RÉF ACTION : SE5BIS

Branche : Organismes de formation **Durée :** 28 heures en collectif

Public : Dirigeants salariés, Formateurs
Responsables pédagogiques
Groupe de 12 organismes de formation **Organisme de formation :** AFDEC

Objectifs :

- Identifier les exigences du décret qualité et des 21 indicateurs
- Utiliser un outil d'autodiagnostic relatif aux 6 critères qualité
- Mettre en place des outils de suivi et de management de la qualité
- Analyser des preuves et les améliorer
- Finaliser le dossier de preuves de la qualité de l'organisme de formation
- Organiser la démarche de demande de conformité en formation professionnelle

AMÉLIORER L'IMAGE DE MARQUE DE L'ENTREPRISE PAR LA MAÎTRISE DES ÉCRITS ÉLECTRONIQUES RÉF ACTION : SE6

Branche : Toutes branches **Durée :** 14 heures en collectif

Public : Collaborateurs techniques
Groupe de 8 stagiaires **Organisme de formation :** CCIR

Objectifs :

- Améliorer la qualité des écrits lors des échanges professionnels : le courriel vs autres écrits professionnels
- Connaître les règles de rédaction d'un courriel vs autres écrits professionnels
- Rédiger ses écrits factuels en tenant compte du destinataire (les erreurs à éviter)
- Développer des stratégies de rédaction pour éviter les quiproquos et faire face aux demandes mal structurées, aux écrits présentant un caractère agressif....
- Répondre de façon adaptée en exprimant un complément d'informations, le refus, des excuses...
- Utiliser des stratégies d'évitement des erreurs lexicales, grammaticales et syntaxiques.
- S'approprier des moyens mnémotechniques pour une bonne orthographe.
- S'approprier des outils pour devenir autonome dans ses écrits professionnels

CONDUIRE UNE DÉMARCHE DIFFÉRENCIATRICE ET STRUCTURANTE EN VUE DE L'OBTENTION DE LA CERTIFICATION NF SERVICE FORMATION

RÉF ACTION : SE8

Branche : Organismes de formation

Durée : 63 heures soit 6 jours en collectif et 3 jours en individuel

Public : Dirigeants salariés et managers
Groupe de 12 organismes de formation

Organisme de formation : AFDEC

Objectifs :

- Établir et planifier un projet de maîtrise et d'amélioration continue de la qualité, mettre en place les outils de suivi de la qualité
- Formuler la valeur ajoutée de son organisme sur son marché
- Maîtriser la terminologie et les règles de rédaction des objectifs de formation et les objectifs pédagogiques
- Rédiger une communication commerciale conforme à la NF X50-760
- Identifier les exigences liées aux processus administratif et logistique et décrire les activités pour manager leur performance
- Identifier les règles de construction d'un système d'évaluation
- Identifier les exigences liées à l'écriture d'un manuel qualité
- Identifier les exigences liées à la réalisation de l'action de formation et à l'évaluation de celle-ci
- Préparer sa demande de certification, identifier les règles d'audit
- Structurer son plan d'action, son actualisation et son suivi

AMÉLIORER L'IMAGE DE MARQUE DE L'ENTREPRISE PAR LA MAÎTRISE DES ÉCRITS

PROFESSIONNELS – OBTENIR LE CERTIFICAT VOLTAIRE

RÉF ACTION : SE9

Branche : Toutes branches

Durée : 21 heures en collectif (passage certificat compris)

Public : Collaborateurs techniques
Groupe de 8 stagiaires

Organismes de formation : CCIR, WOONOZ

Objectifs :

- Réviser les fondamentaux de l'orthographe et de l'organisation des écrits pour améliorer ses échanges professionnels dans le cadre du développement des relations numériques
 - Corriger les erreurs orthographiques, lexicales et grammaticales récurrentes
 - Se réconcilier avec la conjugaison et les verbes irréguliers
 - Retenir les règles d'orthographe de façon durable
 - Ponctuer pour organiser son message
 - Structurer et valider ses écrits par une relecture efficace
 - Écrire des messages adaptés au contexte, concis et pertinent
- Passer la Certification Voltaire : un examen délivrant un certificat de niveau de maîtrise de l'orthographe pouvant être porté au CV

Dates et lieux : voir planning joint ou <http://rhone-alpes.acces-formation.com/>



DÉFINIR SA STRATÉGIE DE COMMUNICATION DIGITALE, AU SERVICE DE LA VALORISATION DE**SA PROPRE MARQUE** RÉF ACTION : SET1

Public : Collaborateurs en charge de la communication externe
Groupe de 8 stagiaires

Durée : 14 heures en collectif

Organisme de formation : INSEEC

Objectifs :

- Comprendre le Web social, anticiper les tendances
- Découvrir et analyser les plateformes communautaires
- Bâtir une stratégie sur les réseaux sociaux
- Bien gérer la réputation de sa marque en ligne
- Créer sa propre communauté, renforcer sa relation clients
- Développer une stratégie de dialogue et de modération
- Exploiter le potentiel des médias sociaux

LES BONNES PRATIQUES DE LA SÉCURITÉ INFORMATIQUE RÉF ACTION : SET2

Public : Collaborateurs en charge ou utilisant l'informatique dans l'entreprise
Groupe de 8 stagiaires

Durée : 14 heures en collectif

Organisme de formation : CFI

Objectifs :

- La sécurité au niveau matériel
 - Le système d'information, la sauvegarde des données, la restauration des données
 - Les locaux, le vol de portables, des données
- Les attaques provenant de l'extérieur de l'entreprise
 - Le courrier électronique, les virus informatiques
 - Le web, le social engineering
- Les fuites provenant de l'intérieur de l'entreprise
 - Les supports amovibles, les ordinateurs portables et les smartphones
 - Les fournisseurs de matériel en location (photocopieurs)
 - Le personnel, les tiers, les stagiaires...
- Management des nouveaux usages et des nouveaux comportements
 - Le digital, les réseaux sociaux
 - Le cloud en utilisation non professionnelle
- Les réponses possibles
 - La charte informatique et l'éducation des utilisateurs
 - L'Audit de la sécurité informatique
 - La définition d'un budget sécurité et la création d'une fonction de "responsable sécurité informatique"

AMÉLIORER LA GESTION DES SITUATIONS COMPLEXES ET CONFLICTUELLES, RESPECTUEUSE DE LA DIVERSITÉ DES CLIENTÈLES

RÉF ACTION : T2

Branche : Toutes branches	Durée : 21 heures en collectif
Public : Collaborateurs au contact de la clientèle touristique Groupe de 8 stagiaires	Organisme de formation : INSEEC
Objectifs : <ul style="list-style-type: none"> Faire de la relation client un moteur de développement pour l'entreprise Acquérir l'aisance relationnelle en situation d'accueil de clientèles diverses Gérer les réclamations clients Savoir réagir face à l'agressivité et éviter les conflits Adopter la "welcome attitude" 	

OPTIMISER LE SERVICE CLIENT À L'ACCUEIL : LES CLÉS POUR MANAGER SON ÉQUIPE

RÉF ACTION : T3

Branche : Toutes branches	Durée : 14 heures en collectif
Public : Managers d'équipe en contact de la clientèle touristique Groupe de 6 stagiaires	Organismes de formation : CCIR, AUVERGNE RHONE ALPES TOURISME
Objectifs : <ul style="list-style-type: none"> Les enjeux de l'animation de l'équipe <ul style="list-style-type: none"> Mettre en pratique les techniques et outils de délégation, recadrage, résolution des conflits Piloter sa relation managériale dans la durée et encourager l'autonomie Savoir motiver son équipe, afin d'optimiser les performances de sa structure Les composantes d'un accueil touristique réussi <ul style="list-style-type: none"> Les composantes de la qualité de service Les bénéfices d'un comportement assertif La boussole de la Relation Client 	

CRÉER UNE COHÉSION D'ÉQUIPE DANS LE CADRE DE REGROUPEMENT D'OFFICES DE TOURISME

RÉF ACTION : T3BIS

Branche : Offices de Tourisme	Durée : 21 heures en collectif
Public : Directeurs, responsables et managers d'Offices de Tourisme Groupe de 6 stagiaires	Organisme de formation : AUVERGNE RHONE ALPES TOURISME
Objectifs : <ul style="list-style-type: none"> Intégrer les conditions de la motivation d'une équipe et pratiquer le management motivationnel Développer son leadership pour entraîner des professionnels d'horizons différents, de compétences et de motivations différentes vers un objectif commun Gérer les comportements individuels et collectifs en période de transition ou de changement non désiré Pratiquer le management collaboratif et participatif 	

ACCROÎTRE SA NOTORIÉTÉ EN DÉVELOPPANT UNE STRATÉGIE DE MARKETING OPÉRATIONNEL ET

RELATIONNEL RÉF ACTION : T4

Branche : Toutes branches

Durée : 21 heures en collectif

Public : Collaborateurs en charge de la promotion commerciale
Groupe de 6 stagiaires

Organisme de formation :
INSEEC

Objectifs :

- Définir les enjeux du marketing
- Détecter les opportunités : la connaissance du marché
- Choisir les clients à servir en priorité : la stratégie marketing
- Simplifier la prise de décision grâce au mix marketing
- Mettre en œuvre le plan d'action pour conquérir et fidéliser : le plan marketing
- Analyser sa "contribution marketing" dans l'entreprise

OPTIMISER SON IMPACT COMMERCIAL SUR INTERNET, DÉVELOPPER SA STRATÉGIE WEB

MARKETING RÉF ACTION : T5

Branche : Toutes branches

Durée : 21 heures en collectif

Public : Collaborateurs en charge de la promotion commerciale
Groupe de 6 stagiaires

Organisme de formation :
INSEEC

Objectifs :

- Connaître et comprendre les concepts de base du marketing digital
- Intégrer les grandes tendances et les enjeux sur internet
- Identifier le cadre juridique sur internet
- Les clés d'un retour sur investissement d'un site internet
- Fixer ses objectifs et son modèle de revenus
- Savoir prévoir ou évaluer ses actions actuelles
- Identifier sur quels leviers agir pour créer un site à "R.O.I."

APPRÉHENDER LES RUDIMENTS D'UNE CONVERSATION EN LANGUE DES SIGNES RÉF ACTION : T6

Branche : Toutes branches

Durée : 21 heures en collectif

Public : Collaborateurs au contact de la clientèle
Groupe de 8 stagiaires

Organisme de formation :
MEGAPHONE

Objectifs :

- Acquérir les structures et connaissances élémentaires de la langue des signes
- Accueillir la clientèle sourde
- Informer, proposer, conseiller de façon simple et directe
- Traiter les demandes et orienter les visiteurs
- Proposer et vendre des prestations touristiques
- Traiter les commandes et réservations

DÉVELOPPER L'ATTRACTIVITÉ DU TERRITOIRE – ANIMATEUR NUMÉRIQUE DE TERRITOIRE – ANT	
RÉF ACTION : T7	
Branche : Offices de Tourisme	Durée : 84 heures en collectif
Public : Collaborateurs en charge de la stratégie digitale et marketing Groupe de 8 stagiaires	Organisme de formation : AUVERGNE RHONE ALPES TOURISME
Objectifs : <ul style="list-style-type: none"> • Proposer une stratégie numérique de territoire et un plan d'actions • Accompagner les acteurs touristiques du territoire afin d'améliorer leurs performances dans l'e-tourisme • Animer le partage d'informations • Mettre en place d'une veille numérique et de l'e-réputation <p><i>Ce module de formation, en articulation avec le module GrANT Reporter Numérique (70h) permet d'obtenir le titre RNCP de "Chargé de projet e-tourisme"</i></p>	

DÉVELOPPER L'ATTRACTIVITÉ DU TERRITOIRE – GRANT REPORTER NUMÉRIQUE RÉF ACTION : T8	
Branche : Offices de Tourisme	Durée : 70 heures en collectif
Public : Collaborateurs en charge de la stratégie digitale et marketing Groupe de 8 stagiaires	Organisme de formation : AUVERGNE RHONE ALPES TOURISME
Objectifs : <ul style="list-style-type: none"> • Animer et concevoir des outils multimédias pour promouvoir et assurer le développement touristique du territoire • Concevoir et produire des contenus audio/vidéos et rédactionnels pour valoriser sa destination • Concevoir et mettre en œuvre une stratégie numérique pour son territoire • Sensibiliser et accompagner les prestataires du territoire <p><i>Ce module de formation, en articulation avec le module Animateur Numérique de Territoire ANT (84h) permet d'obtenir le titre RNCP de "Chargé de projet e-tourisme"</i></p>	

DÉVELOPPER LES COMPÉTENCES D'ACCUEIL INTERCULTUREL RÉF ACTION : T9	
Branche : Toutes branches	Durée : 28 heures en collectif
Public : Collaborateurs au contact de la clientèle Groupe de 8 stagiaires	Organismes de formation : INSEEC, DSFF, CCIR
Objectifs : <ul style="list-style-type: none"> • S'exprimer avec aisance en langue étrangère dans les situations professionnelles relevant de l'accueil du public • Accueillir une clientèle étrangère et entretenir une conversation soutenue • Utiliser les expressions professionnelles et le vocabulaire adapté à sa fonction • Intégrer les différences culturelles pour un accueil réussi • Gérer les situations délicates 	

MAÎTRISER UNE CONVERSATION TÉLÉPHONIQUE EN LANGUE ÉTRANGÈRE RÉF ACTION : T10	
Branche : Toutes branches	Durée : 21 heures en collectif
Public : Collaborateurs au contact de la clientèle Groupe de 8 stagiaires	Organismes de formation : INSEEC, CCIR
Objectifs : <ul style="list-style-type: none"> • Renforcer son efficacité dans la gestion de l'accueil et dans l'utilisation du téléphone • Acquérir de l'aisance relationnelle dans la conversation orale en langue étrangère • Gérer les comportements difficiles 	

OPTIMISER LE MARCHANDISAGE SUR LES LIEUX DE VENTE DU TERRITOIRE RÉF ACTION : T12	
Branche : Toutes branches	Durée : 21 heures en collectif
Public : Collaborateurs au contact de la clientèle Groupe de 8 stagiaires	Organisme de formation : CCIR
Objectifs : <ul style="list-style-type: none"> • Méthode de connaissance de l'offre et hiérarchisation de l'offre sur un territoire <ul style="list-style-type: none"> - Nécessité d'une connaissance très pointue de l'offre - Choix des atouts majeurs d'un territoire - Méthodologie de hiérarchisation • Mise en valeur de l'offre touristique sur le lieu de vente <ul style="list-style-type: none"> - L'organisation d'un lieu de vente - Règles d'implantation des produits, les contraintes - Le merchandising : amélioration de la rentabilité • Conseiller pour vendre <ul style="list-style-type: none"> - Mettre en œuvre son plan de vente - Gérer l'espace pour mieux communiquer - Savoir adapter son discours, s'inscrire dans le dialogue et la relation avec le client 	

MANAGER DES ÉQUIPES DE SALARIÉS SAISONNIERS RÉF ACTION : T13	
Branche : Toutes branches	Durée : 14 heures en collectif
Public : Managers d'équipe de saisonniers au contact de la clientèle touristique Groupe de 8 stagiaires	Organisme de formation : INSEEC
Objectifs : <ul style="list-style-type: none"> • Le travailleur saisonnier : entre environnement et aspirations • Accueillir, Intégrer • Manager un saisonnier et/ou une équipe de saisonniers • Comment former ? • Comment évaluer, féliciter / sanctionner, comment motiver / remotiver • Les outils de base de la communication du manager 	

INTÉGRER LA VENTE DANS SON ACTIVITÉ DE CONSEIL RÉF ACTION : T14	
Branche : Toutes branches	Durée : 14 heures en collectif
Public : Collaborateurs au contact de la clientèle - Groupe de 8 stagiaires	Organisme de formation : AUVERGNE RHONE ALPES TOURISME
Objectifs : <ul style="list-style-type: none"> • La relation commerciale, une vision de la vente <ul style="list-style-type: none"> - L'intention véritable au service du client - Etre en accord avec ses valeurs pour faciliter la mise en mouvement • Comprendre comment on achète pour mieux vendre <ul style="list-style-type: none"> - Que représente l'acte d'achat ? - Comment identifier le besoin ? - Éléments déclencheurs pour l'achat - Émergence de la demande • Les situations de rencontre avec les visiteurs <ul style="list-style-type: none"> - Génération des contacts - Transformation cohérente des visiteurs en clients - Suivi des clients pendant et après la vente • Les étapes d'une vente <ul style="list-style-type: none"> - Introduction, cadre de l'entretien - Déterminer les objectifs à atteindre pour chacun - Phase de découverte, co construction de la vente - Maîtriser la suite 	

MIEUX ACCOMPAGNER LES PATIENTS DANS LA GESTION DE LEUR MALADIE CHRONIQUE	
- ETP – ÉDUCATION THÉRAPEUTIQUE RÉF ACTION : T15	
Branche : Thermalisme	Durée : 14 heures en collectif
Public : Praticiens - Groupe de 8 stagiaires	Organisme de formation : SAS HECATE FORMATION
Objectifs : <ul style="list-style-type: none"> • La Communication <ul style="list-style-type: none"> - Les principes généraux de la communication - Les obstacles à la communication - Les principes d'une communication efficace • Les maladies chroniques <ul style="list-style-type: none"> - Les principales pathologies prises en charge dans le Thermalisme - La symptomatologie - Les éléments diagnostiques - L'évolution, les traitements • Les comportements adaptés pour une prise en charge réussie <ul style="list-style-type: none"> - Prise en charge physique et psychologique - Comprendre son curiste pour adapter sa prise en charge • L'éducation thérapeutique : principes et applications 	

**MIEUX ACCOMPAGNER LES PATIENTS DANS LA GESTION DE LEUR PATHOLOGIE PAR
L'AMÉLIORATION DE "L'ÉCOUTE ACTIVE DU CLIENT" RÉF ACTION : T16**

Branche : Thermalisme	Durée : 14 heures en collectif
Public : Praticiens - Groupe de 8 stagiaires	Organisme de formation : EIPAS
<p>Objectifs :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Repères théoriques <ul style="list-style-type: none"> - Comprendre les besoins du patient et leurs spécificités selon les pathologies concernées - Qu'est-ce que l'écoute active ? - Les différentes étapes de l'écoute active du patient (stimuler, reformuler, clarifier, approfondir) • En pratique <ul style="list-style-type: none"> - Mieux se connaître pour mieux communiquer – s'entraîner à la communication non violente - Comment respecter le propre rythme du patient ? - Connaître les différents types de personnalités et savoir s'adapter à la personnalité du patient - savoir gérer ses émotions et communiquer avec les patients "difficiles" • Comment favoriser l'expression du patient ? • Comment aider le patient à gérer son stress : comment l'initier à la respiration abdominale ? • Points de vigilance 	

**MIEUX ACCOMPAGNER LES PATIENTS DANS LEUR PARCOURS "BIEN-ÊTRE / SANTÉ" PAR LA
RÉALISATION COORDONNÉE DES PRESTATIONS DE MODELAGE ET DE MASSAGE THÉRAPEUTIQUE**

RÉF ACTION : T17

Branche : Thermalisme	Durée : 21 heures en collectif
Public : Praticiens Groupe de 8 stagiaires	Organisme de formation : SAS HECATE FORMATION
<p>Objectifs :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Introduction au modelage de détente et de bien-être et au massage thérapeutique <ul style="list-style-type: none"> - Définition, Usages - Objectifs et limites déontologiques: indications, contre-indications, actions et effets - Différences et complémentarités • Réalisation d'un modelage de détente et de bien-être (démonstration commentée) <ul style="list-style-type: none"> - Prise de contact - Méthodes manuelles • Apprentissage des différents mouvements et postures (travaux pratiques en binômes) • Pratique d'un enchaînement complet et correction simultanée de la réalisation. 	

DÉFINIR SA STRATÉGIE DE COMMUNICATION DIGITALE, AU SERVICE DE LA VALORISATION DE SA PROPRE MARQUE RÉF ACTION : SET1Bis

Branche : Offices de Tourisme

Durée : Parcours de 3 cycles de formation – total 49 heures en collectif

Public : Directeurs, responsables et managers d'Offices de Tourisme
Groupe de 8 stagiaires

Organisme de formation :
AUVERGNE RHONE ALPES TOURISME

Objectifs :

SET1bis-A : Du marketing territorial à la marque, renforcer son attractivité

14 heures en collectif

- Connaître les bases du marketing territorial appliqué au tourisme
- Acquérir les bases méthodologiques pour élaborer une stratégie de communication d'attractivité
- Comprendre le rôle d'une marque territoriale touristique ou globale
- Analyser l'opportunité de créer une marque et connaître les facteurs clés de succès

SET1bis-B : Marque touristique, définir sa communication et animer ses communautés

21 heures en collectif

- Maîtriser les étapes méthodologiques pour élaborer la stratégie de communication de marque
- Traduire le positionnement dans la création d'une marque
- Articuler les leviers stratégiques pour mettre en œuvre le plan d'actions
- Identifier et animer ses communautés dans un contexte collaboratif
- Utiliser les moyens et techniques pour animer ses communautés

SET1bis-C : Les techniques du content marketing appliqué au tourisme

14 heures en collectif

- Comprendre ce qu'est le content marketing
- Maîtriser les phases méthodologiques du content marketing
- Utiliser les leviers du marketing digital pour définir sa stratégie
- Générer des leads qualifiés et amplifier sa visibilité

Modalités de prise en charge

Public visé

- Tous les salariés de l'entreprise, hors "contrats aidés" (contrat de professionnalisation, contrat d'apprentissage, emploi d'avenir, contrat unique d'insertion...)
- Les formations des dirigeants non-salariés ne sont pas éligibles à ce dispositif
- Pour bénéficier des actions, les entreprises doivent impérativement être adhérentes à AGEFOS PME (au titre de la contribution légale, de la contribution conventionnelle ou d'un versement volontaire entre le 01/03/2016 et le 28/02/2017.

Coût de la formation

- Les coûts sont indiqués sur le planning joint et sur le site Internet : <http://rhone-alpes.acces-formation.com/>
- La participation de l'entreprise doit être réglée par chèque, avant la formation

Prise en charge de la rémunération

- A l'issue de la formation, AGEFOS PME Auvergne-Rhône-Alpes prend en charge la rémunération des stagiaires sur la base d'un forfait horaire de 13 euros HT
- Les formations sont suivies par les salariés pendant leur temps de travail

Inscription des salariés

- Pour inscrire vos salariés, optez pour la simplicité avec



<http://rhone-alpes.acces-formation.com/>

- Pour valider les inscriptions, régler votre participation par chèque, en joignant le récapitulatif d'inscription
- L'organisme de formation vous adressera une convocation

Inscriptions

➤ <http://rhone-alpes.acces-formation.com/>



AGEFOS PME Auvergne

52-54 Bld Berthelot
CS 40407
63011 CLERMONT-FERRAND Cedex 01
Tél : 04 73 31 95 95
Tél : 04 73 31 95 85
auvergne@agefos-pme.com

AGEFOS PME Ain

ZAC des Bruyères
580 rue Lavoisier
BP 3
01960 PÉRONNAS
Tel : 04 74 32 75 50
Fax : 04 74 21 71 45
ain@agefos-pme.com

AGEFOS PME Drôme-Ardèche

« L'Impérial »
350 avenue Victor Hugo
BP 219
26002 VALENCE Cedex
Tel : 04 75 41 14 15
Fax : 04 75 41 13 92
dromeardeche@agefos-pme.com

AGEFOS PME Isère

5 place Robert Schuman
BP 1535
38025 GRENOBLE Cedex 01
Tel : 04 76 70 19 70
Fax : 04 76 21 65 95
isere@agefos-pme.com

Bureau Nord-Isère

BP 7103
69342 LYON Cedex 07
Tel : 04 26 68 40 00
Fax : 04 72 71 55 31
isere@agefos-pme.com

AGEFOS PME Loire

81 rue de la Tour
BP 80788
42951 SAINT-ETIENNE Cedex 01
Tel : 04 77 92 20 40
Fax : 04 77 92 20 49
loire@agefos-pme.com

AGEFOS PME Rhône

50 Rue Saint Jean de Dieu
BP 7077
69348 LYON Cedex 07
Tel : 04 72 71 55 30
Fax : 04 72 71 55 31
rhone@agefos-pme.com

Antenne Villefranche sur Saône

Parc Millésime - Bât 4 - Rez-de-jardin
119 rue Michel Aulas
69400 LIMAS
Ad. postale : BP 7077 69348 Lyon cedex 07
Tel : 04 74 60 49 52
Fax : 04 74 65 62 62
rhone@agefos-pme.com

AGEFOS PME Savoie

993 rue du Grand Champ
73018 CHAMBERY Cedex
Tel : 04 79 85 51 09
Fax : 04 79 85 97 59
savoie@agefos-pme.com

AGEFOS PME Haute-Savoie

PAE Glaisins
3 rue des Bouvières « L'Emeraude »
74940 ANNECY LE VIEUX
Tel : 04 50 10 21 70
Fax : 04 50 10 21 71
hautesavoie@agefos-pme.com

AGEFOS PME Service TPE

BP 7025
69342 LYON cedex 07
Tel : 04 72 71 55 30
Fax : 04 26 68 40 19
rhonealpes.tpe@agefos-pme.com



Un seul site internet



www.agefos-pme-auvergnerhonealpes.com



@AGEFOS_PME_RA



AGEFOS PME Rhône-Alpes