

PROGRAMME DE FORMATION

Attirer et accueillir les clientèles camping-caristes sur son territoire

Objectifs de la formation

- Comprendre les usages et attentes des clientèles nomades
- Connaître les différentes réglementations en vigueur liées à cette forme de tourisme et informer sur les aspects techniques (véhicules, aires de stationnement, aires de services...)
- Elaborer une stratégie d'accueil de ces clientèles à l'échelle de territoire (commune, communauté de communes, département...) en matière d'offres
- Identifier les outils de communication adaptés

Programme

On constate aujourd'hui un réel engouement pour un nouveau mode de transport et d'hébergement : les camping-car, caravanes et vans. La crise sanitaire a amplifié ce phénomène jusqu'alors principalement réservé aux séniors. Désormais ce sont des familles, des amis, des jeunes qui goûtent aux plaisirs de ce tourisme "nomade".

Les offices de tourisme ont un rôle majeur à jouer s'ils veulent saisir les opportunités que peuvent leur apporter la clientèle camping-cariste. Afin d'optimiser et surtout d'organiser cet accueil, les offices de tourisme en lien avec leur intercommunalité et les professionnels doivent envisager et prévoir les conditions adéquates qui répondent à leurs besoins, leurs attentes et qui respectent la réglementation en vigueur.

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable d'adapter ou mettre en place une politique d'accueil ou des actions spécifiques destinées à la clientèle camping-cariste.

Module 1 : Connaître le marché du véhicule de loisirs

- Le camping car (véhicule) : typologies et usages, chiffres clés du marché, grandes tendances, environnement macroéconomique
- Les chiffres clés de la fréquentation en France
- Point de réglementation les typologies de camping car dans le code de la route

Module 2 : Percevoir les usages et comportements de la clientèle camping-cariste

- Les différentes typologies de camping-caristes
- Usages et attente de la clientèle camping-caristes
- Point de réglementation : le stationnement des camping-cars selon le code de la route, les mesures restrictives selon le code général des collectivités locales.

Module 3 : Découvrir l'offre d'accueil des campings caristes en France

- Le stationnement des campings-caristes de jour comme de nuit : panorama de l'offre en France
- Les services de destination de cette clientèle
- Point de réglementation : les différences réglementaires entre parking, aire de stationnement/accueil/étape et camping en matière d'urbanisme

Module 4: Comprendre les problématiques liées aux campings caristes sur les territoires :

- En matière de stationnement
- En matière de circulation

- En matière d'impact environnemental
- En matière de sécurité des usagers

Module 5 : Apprendre à quantifier et analyser la fréquentation du territoire par les campings-caristes

- Ou trouver des données de fréquentation
- Comment obtenir des statistiques de fréquentation

Module 6 : Savoir analyser et développer une offre cohérente

- Maillage du territoire (schéma d'accueil des campings-caristes)
- Itinérance et circulation
- Cohésion avec les autres formes d'itinérance et les sites touristiques
- Amélioration des retombées économiques (notions de payant ou gratuit)
- Point de règlementation : Quid de la taxe de séjour ?

Module 7 : Connaître les qualités d'une aire d'étape et d'accueil des campings caristes

- Structure de l'aire (matériaux, agencement, emplacement...)
- Services sur place
- Accès aux services, sites touristiques et commerces
- Développement des voies douces, transport en commun, navettes...
- Point de règlementation : réglementations d'urbanisme liées à la conception d'une aire de camping-car , démarches obligatoires...

Module 8 : Le parcours d'achat de la clientèle campings-caristes

- Découvrir le comportement "d'achat" des campings-caristes

Module 9 : La promotion du territoire à destination des campings-caristes

- Concevoir une communication adaptée à la clientèle campings-cariste (réseaux, supports...)
- Maîtriser l'imaginaire véhiculé (réseaux sociaux...)
- Concevoir l'effet "waouh" !

Module 10 : Accompagner et orienter les campings caristes

- Comment leur simplifier la vie
- Qualité d'accueil et de services : répondre aux attentes de ces clientèles spécifiques
- Quelle signalétique mettre en œuvre

Module 11 : La relation continue avec les campings caristes

- Evolution du séjour des campings caristes
- Accroître leur satisfaction
- Partager et échanger sur les réseaux

Méthodes et supports

- Apports théoriques
- Echanges d'expériences (à travers les conseils du service Conseil Accueil Camping-Car (CACC - www-accueil-camping-car.fr) de la FFCC, Fédération Française de Camping Caravaning
- Etude de cas concrets
- Support et ressources pédagogiques transmis aux stagiaires (codes légaux, sites internet, vidéos...).

Public

Tout public

Prérequis

Pas de pré requis

Informations complémentaires

Cette formation est dispensée par Hervé BIGNON, consultant formateur expert en tourisme de plein air, consultant exclusif Conseil Accueil Camping-Car, Expert en immobilier touristique.

Modalités d'évaluation (Pré-Formation)

- Questionnaire de pré-formation en ligne

Modalités d'évaluation (Post-Formation)

- Evaluation des acquis par l'intervenant.e en fonction des objectifs visés : quizz
- Questionnaire de satisfaction en ligne envoyé 2 jours après la fin de la formation

Durée

2,00 jour(s)

7:00 heures