

PROGRAMME DE FORMATION

Faire du résident secondaire un allié fidèle de sa destination

Objectifs de la formation

- Comprendre le lien entre valeurs du territoire et intérêt du résident secondaire pour celui-ci
- Se familiariser avec les caractéristiques des propriétaires de résidence secondaire sur sa destination, pour agir
- Développer une stratégie pour créer de la proximité avec le résident secondaire
- Savoir intégrer le résident secondaire dans la stratégie de communication et de promotion de la destination

Programme

Module 1 : Mieux comprendre le résident secondaire

Objectif spécifique : mettre en place un système de veille spécifique aux résidents secondaires de sa destination

Contenu :

- Prendre le temps de se poser la question : le résident secondaire est-il un touriste ?
- Savoir donner la parole aux résidents secondaires ; quels outils ? quelle démarche ?
- Placer le résident secondaire sur la carte des valeurs du territoire
- Réconcilier habitants et résidents secondaires

Module 2 : Proposer des offres spécifiques pour le résident secondaire

Objectif spécifique : disposer d'une démarche de création d'expériences

Contenu :

- Passer de la notion de « liens aux lieux » à la création d'offres spécifiques
- Comprendre qu'il y a différentes façons de « s'ancrer au territoire » et créer des offres en fonction

Module 3 : Créer un mouvement autour du résident secondaire pour en faire un ambassadeur averti, engagé et influent

Objectif spécifique : créer un groupe de résidents secondaires moteurs pour l'attractivité du territoire

Contenu

- Informer le résident secondaire en lui donnant l'exclusivité de certaines actualités
- Mettre en scène le résident secondaire
- Imaginer un système de gratification pour le résident secondaire impliqué

Méthodes et supports

Formation-action et échange.

Sans être un accompagnement à la mise en place d'une stratégie, cette formation permettra une réelle interaction entre

l'intervenante et les participants pour qu'ils repartent avec un vrai savoir-faire et pas uniquement des connaissances.

Par ailleurs, à la suite de la formation, l'intervenante se tiendra à la disposition des participants qui voudront

poursuivre la mise en place d'actions sur leur territoire (en lien avec la thématique traitée), pour un suivi et un accompagnement à distance (base 1 journée).

Public

Chargé de mission tourisme, marketing ou promotion, animateur de réseau ...

Prérequis

Aucun pré requis.

Par contre il sera demandé aux participants de venir en formation avec toutes les informations qu'ils pourraient avoir au sujet des résidents secondaires de leur territoire ou destination. Une petite check-list leur sera envoyée pour cela avant la formation.

Durée

3,00 jour(s)

21:00 heures