

## PROGRAMME DE FORMATION

### Sensibiliser et inciter les visiteurs à adopter des écocestes

#### Objectifs de la formation

- Comprendre et maîtriser les notions de « Changement d'attitude » et de « Changement de comportement »
- Identifier les freins au comportement « écocestes » et les leviers à actionner pour les contrer
- Maîtriser les outils d'aide à la création de dispositifs de sensibilisation et de nudge efficaces
- Utiliser l'intelligence collective

#### Programme

Il est complexe de concilier développement touristique d'un territoire et protection de son fragile écosystème : si destinations et prestataires ont intégré les principes du développement durable dans leur fonctionnement, faire adopter des comportements vertueux à leurs visiteurs n'est pas chose aisée.

Amener les clientèles touristiques aux comportements souhaités implique 2 phases de communication différentes... mais complémentaires :

**SENSIBILISER** les visiteurs aux problématiques afin de construire une bonne intention de départ. Transformer une bonne intention en action vertueuse est loin d'être évident. Nous sommes fréquemment irrationnels dans nos choix et avons besoin d'aide pour bien décider.

C'est pourquoi il faut également **INCITER** les usagers au bon endroit et au bon moment, c'est-à-dire sur le terrain, dans le contexte de décision et à l'instant T du choix.

Le nudge propose de s'appuyer sur l'apport des sciences comportementales pour contrer les biais cognitifs et amener en douceur, et durablement, au comportement vertueux attendu. L'objectif de la formation est donc de permettre aux destinations et prestataires de mieux déterminer les enjeux prioritaires et comprendre comment fonctionne vraiment notre cerveau face à une consigne. Ce afin de construire des actions plus efficaces :

- En communication « Sensibilisation aux écocestes »
- En actions terrain « d'incitation aux écocestes » via des nudges

#### Module 1 : Comprendre et connaître les mécaniques de changement d'attitude et de comportement adaptées au tourisme responsable

- Le mode de fonctionnement de notre cerveau, à la lumière des dernières avancées des sciences comportementales, pour mieux comprendre comment l'humain décide face à un choix, et pourquoi il se trompe souvent...
- Les différents biais et leviers comportementaux à actionner pour amener en douceur et durablement au comportement demandé
- Exemples et étude de campagnes de sensibilisation et de Nudges « écocestes » mis en place par des collectivités et territoires

#### Module 2 : Être en mesure d'établir la liste des écocestes à transmettre à ses clientèles

- L'enquête terrain : sur quels contextes et sur quelles typologies d'irritants agir ?
- Comment sélectionner et classer les écocestes pour avoir un maximum d'impact ?
- Exercice pratique : sélection des écocestes en rapport avec ses activités

### Module 3 : Embarquer ses équipes dans la démarche

- Comprendre l'intérêt du travail en intelligence collective
- Les bonnes pratiques en intelligence collective

### Module 4 : Maîtriser le dispositif d'aide à la création d'actions « sensibilisation » et d'actions « nudge »

- Explication du dispositif Nudge MAKER
- Comment contrer des biais avec des leviers ?
- Exercice pratique : Appropriation de la méthode

### Module 5 : Créer mes premiers outils de sensibilisation et mes Nudges

- Atelier de co-création pour imaginer 2 ou 3 dispositifs de sensibilisation et de mécaniques Nudge « écogestes », restitution et débat collectif

### Module 6 : De l'étude terrain à la mesure d'efficacité

- Principales méthodes d'étude terrain pour identifier des biais par rapport à un comportement spécifique demandé
- Les différentes méthodologies pour mesurer l'efficacité d'un dispositif Nudge

### Méthodes et supports

- Apports théoriques,
- Echanges d'expériences
- Etudes de cas concret
- Atelier de co-création,
- Expérimentation d'outils de création d'action Nudge
- Support pédagogique transmis aux stagiaires

### Modalités d'évaluation (Pré-Formation)

- Questionnaire de pré-formation en ligne

### Modalités d'évaluation (Post-Formation)

- Fiche d'évaluation des acquis par l'intervenant.e en fonction des objectifs visés : quizz, exercices pratiques
- Questionnaire de satisfaction de la formation

### Public

Personne en charge de l'accueil, communication ou la relation clients des structures touristiques (office de tourisme, prestataires hébergeurs, sites, activités touristiques...) déjà sensibilisée aux enjeux du tourisme durable et engagée dans une telle démarche au sein de sa structure

### Prérequis

Pas de pré-requis

### Durée

2,00 jour(s)

14:00 heures