

LES ÉVÈNEMENTS THÉMATIQUES 2025

Cultiver les talents de vos socio-pros





Sommaire

03

**Vous avez dit
« Évènement
Thématique » ?**

04

**Les Évènements
Thématiques 2025**

11

**Votre évènement
en 4 étapes**

Nous en avons tous conscience : **les acteurs touristiques locaux** sont essentiels à la création, promotion et commercialisation de l'offre touristique. C'est pourquoi Trajectoires Tourisme a développé une offre idéale pour accompagner leur montée en compétences : **les ÉVÈNEMENTS THÉMATIQUES**. Avec 3 thèmes au choix : communication, commercialisation ou développement durable.

3

Vous avez dit « ÉVÈNEMENT THÉMATIQUE » ?

1/2 journée
organisée en présentiel
au cœur des destinations
touristiques

Animé par un expert
durant 3h sur un sujet précis
et concret en lien avec les
problématiques des socio-pros

Sous forme d'une
**rencontre participative,
collaborative et opérationnelle**
(type world café, conférence
interactive, atelier...)

Intégrant
un moment de convivialité
sous la forme d'un petit-
déjeuner, d'un apéritif, d'un café...
pour favoriser les rencontres
et les échanges entre pairs

*Si votre demande concerne l'organisation d'un Évènement Thématique en dehors de la région Auvergne-Rhône-Alpes, merci de prendre contact avec nous pour que nous établissions un devis adapté.

Sur la base des 17 thématiques présentées dans les pages suivantes, les Évènements Thématiques peuvent être organisés sur toute la région Auvergne-Rhône-Alpes en réponse aux demandes des structures locales.

Tarif unique

1650 € HT
En région
Auvergne-Rhône-Alpes*



Communication

Afin d'optimiser la promotion de son activité et améliorer les relations avec ses clients

1 AMÉLIORER VOTRE VISIBILITÉ EN LIGNE ET OPTIMISER VOTRE FICHE MYBUSINESS POUR ATTIRER PLUS DE VISITEURS

Prêt à propulser votre établissement en tête des moteurs de recherche ? Entrez dans l'univers passionnant de l'optimisation web ! De l'art de manier les mots-clés au travail des images, en passant par la gestion des avis, découvrez de nombreuses astuces pour rendre votre fiche d'établissement (anciennement Google My Business) pertinente et attractive. Venez apprendre à transformer vos visiteurs en clients satisfaits.

2 OPTIMISER VOTRE RÉPUTATION EN LIGNE POUR VALORISER VOTRE ACTIVITÉ

Vous êtes assurément déjà attentif à l'image que renvoie votre activité en ligne et vous avez raison ! Mais possédez-vous toutes les clés pour soigner votre e-réputation afin qu'elle suscite confiance et enthousiasme ? Nous vous proposons de découvrir comment gérer habilement les avis de vos clients, répondre aux questions des internautes de façon pertinente et ainsi cultiver une réputation positive.

3 OPTIMISER VOTRE SITE WEB POUR ATTIRER PLUS DE VISITEURS ET MAXIMISER VOS REVENUS EN LIGNE

Apprenez à faire de votre site Internet bien plus qu'une vitrine en ligne : un véritable outil d'attraction et de commercialisation ! Découvrez comment perfectionner chaque élément de votre contenu et ainsi améliorer votre classement dans les résultats de recherche. Apprenez à convertir vos visiteurs en clients conquis grâce à des techniques éprouvées qui vous aideront à être plus impactant. Préparez-vous à faire de votre site votre meilleur allié et un puissant levier de réussite !

4 CRÉER DES IMAGES PERCUTANTES AVEC VOTRE SMARTPHONE POUR VALORISER VOTRE ACTIVITÉ

Toujours à portée de main, découvrez comment votre smartphone peut devenir votre meilleur allié dans la valorisation de votre offre. Grâce à des conseils avisés, découvrez les techniques de composition d'image, de retouche et apprenez à utiliser au mieux la lumière. En quelques clics, faites de votre smartphone un outil de communication efficace pour séduire de nouvelles clientèles.



5 SE DÉMARQUER AVEC SUCCÈS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

Faites des réseaux sociaux un outil puissant pour votre activité ! Imaginez-les comme une vitrine virtuelle où vous pourrez attirer et séduire de futurs clients. Et comment ? En découvrant, grâce à notre expert, l'art de créer des publications attrayantes, de générer des « likes » et des interactions positives avec votre communauté. Transformez vos « followers » en véritables clients et prenez plaisir à mettre les réseaux au service de votre succès commercial !

6 OPTIMISER VOTRE PARCOURS CLIENT ET CRÉER UNE EXPÉRIENCE MÉMORABLE POUR VOS VISITEURS

Que diriez-vous d'avoir en mains les clés de votre réussite commerciale ! C'est ce qu'il vous est proposé de découvrir en parcourant les étapes essentielles d'un parcours client idéal. De la première interaction à la création d'expériences personnalisées, découvrez également comment générer de la fidélité. Apprenez à transformer chaque nouvelle interaction en une belle opportunité de développement.

6



7 VALORISER VOTRE ÉTABLISSEMENT POUR VOUS DÉMARQUER DE LA CONCURRENCE

Dans le secteur concurrentiel du tourisme, il est essentiel de rendre son activité visible et attractive. Venez découvrir comment mettre en valeur ce qui vous rend unique et en faire un atout précieux pour capter l'attention de votre clientèle. Découvrez des techniques d'écriture efficaces et imaginez une ligne éditoriale distinctive. Grâce à des conseils pratiques, donnez vie à une communication authentique, qui reflète votre identité et marque durablement vos clients.

8 GÉRER LES SITUATIONS DE CRISE ET MAINTENIR DES RELATIONS SOLIDES ET SAINES AVEC VOS CLIENTS

Les métiers d'accueil et de relation clients supposent parfois de maîtriser l'art de la gestion de crise. Afin de favoriser à chaque instant un climat apaisé et harmonieux, il faut pouvoir anticiper et identifier les situations potentiellement conflictuelles. Mettre en place une communication non violente et des procédures adaptées sont autant de clés de réussite pour éviter les moments de tension et transformer une expérience perçue comme négative en satisfaction client. Vous n'aurez alors plus peur des situations de crise en favorisant une atmosphère positive.

7

Commercialisation

Dans le but d'accroître la performance de son entreprise et booster son chiffre d'affaires

1 CULTIVER LA FIDÉLITÉ DE VOS CLIENTS : UNE STRATÉGIE PAYANTE POUR UN LIEN DURABLE ET RENTABLE

La fidélisation de vos clients constitue la clé de votre succès à long terme ! Découvrez quelques-unes des meilleures stratégies pour établir des relations solides et maintenir l'intérêt de vos clients. Vous souhaitez offrir des expériences mémorables et personnaliser vos services ? Apprenez à dépasser les attentes, à mettre en place des programmes de fidélité attractifs et à fidéliser votre clientèle. Gagnez ainsi en expertise pour assurer la pérennité et la croissance de votre chiffre d'affaires.

2 COMMENT DÉFINIR HABILLEMENT VOS TARIFS ? ADOPTEZ LES BONS RÉFLEXES !

Pour avoir une vision plus claire d'une bonne stratégie de prix et éviter les erreurs (tarifs arbitraires, copiés/collés des concurrents ou prix figés depuis des années), découvrez comment créer une grille tarifaire qui reflète la valeur de vos offres tout en attirant vos clients. Gagnez en confiance grâce à des méthodes d'ajustement de vos prix en fonction de la demande. Optimisez vos revenus tout en préservant la satisfaction de votre clientèle et en renforçant la compétitivité de votre établissement. Devenez maître dans la création d'une politique tarifaire qui deviendra un véritable atout stratégique !





3 DÉCRYPTER LES TENDANCES DE LA COMMERCIALISATION EN LIGNE POUR OPTIMISER VOTRE STRATÉGIE ET ATTEINDRE VOS OBJECTIFS DE VENTE

La commercialisation en ligne évolue constamment, rendant essentielle la compréhension des acteurs et outils de distribution dans le tourisme (OTA). Identifiez les canaux efficaces pour accroître vos ventes en ligne, adaptez votre stratégie pour optimiser la performance, et explorez des méthodes innovantes d'acquisition client pour maximiser visibilité et rentabilité.

4 CONNAÎTRE ET UTILISER LES INDICATEURS DE PERFORMANCE POUR ÉVALUER, PILOTER ET DÉVELOPPER VOTRE ACTIVITÉ

Apprenez à utiliser des indicateurs de performance pour évaluer vos résultats et guider vos décisions stratégiques. Explorez des mesures clés liées à la rentabilité, la satisfaction client et la compétitivité. Analysez ces données efficacement pour transformer les informations en actions concrètes et piloter votre entreprise avec confiance et en atteignant vos objectifs de croissance !

Développement durable

Pour rendre le changement possible et s'engager dans une démarche proactive

1 LES ENJEUX DU TOURISME DURABLE : COMPRENDRE, AGIR ET COMMUNIQUER POUR UN AVENIR RESPONSABLE

Le tourisme durable représente l'avenir de notre secteur et il est urgent de l'intégrer à nos futures pratiques. Face aux enjeux climatiques, des solutions sont à la portée de tous les professionnels désireux d'adopter une approche responsable. Découvrez les dispositifs de soutien financier et les opportunités de labellisation. Apprenez à communiquer de manière transparente et responsable, à intégrer des pratiques durables qui bénéficieront à la fois à la planète et à votre entreprise.

2 TRANSITION ÉNERGÉTIQUE : N'HÉSITÉS PLUS À VOUS LANCER !

Découvrez comment réaliser des économies d'énergie tout en préservant l'environnement grâce à des rénovations éco-responsables et des dispositifs de gestion de l'énergie. Explorez les aides financières et les programmes d'accompagnement dédiés au secteur touristique (Rénovation thermique de vos bâtiments - Diagnostic de Performance Énergétique (DPE) - Dispositifs d'accompagnement, de financement et de labellisation). Améliorez l'efficacité énergétique de votre établissement tout en offrant à vos clients une expérience respectueuse de l'environnement.

3 LES AVANTAGES DE LA GESTION RESPONSABLE DES RESSOURCES NATURELLES ET DE LA PRÉSERVATION DE LA BIODIVERSITÉ

Ne passez plus à côté de l'essentiel ! En adoptant des pratiques écoresponsables, vous pouvez réduire vos coûts d'exploitation tout en contribuant à la protection de la biodiversité. Une gestion efficace de l'eau, de l'énergie et des déchets permet de réaliser des économies significatives tout en minimisant l'impact environnemental de votre établissement.

En préservant les ressources locales, vous offrez à vos clients des expériences uniques dans un cadre naturel préservé et authentique. Découvrez des actions concrètes à mettre en place et sensibilisez vos clients à l'importance de s'engager à vos côtés dans cette démarche qui fait sens.





4 ACHATS RESPONSABLES ET ÉCONOMIE LOCALE : LES CLÉS D'UNE STRATÉGIE GAGNANTE POUR VOTRE STRUCTURE

Parce qu'il est grand temps de repenser nos pratiques en privilégiant des achats responsables propices à l'économie locale et bénéfiques pour votre établissement ! En choisissant des produits et services de proximité, vous contribuez au dynamisme de votre région et à la préservation des savoir-faire artisanaux. Cela renforce également votre image de marque grâce à des pratiques éthiques et vous permet de repenser votre mobilité pour diminuer votre empreinte carbone. Mettez dès à présent en place une politique d'achat responsable durable qui favorisera votre développement économique tout en ayant un impact positif sur la communauté locale.

5 COMMUNIQUER SUR VOS ACTIONS POUR EMBARQUER VOS CLIENTS DANS VOTRE DÉMARCHE RESPONSABLE

Et si vous réalisiez un auto-diagnostic pour évaluer l'impact positif de vos actions écologiques ? Découvrez comment mettre en valeur vos initiatives éco-responsables grâce à une communication authentique qui reflète votre engagement et sensibilise votre clientèle. Identifiez les leviers pour mobiliser vos clients dans cette démarche en les impliquant et en leur permettant de participer à la préservation de l'environnement pendant leur séjour. Apprenez à transformer votre engagement en un véritable atout de communication. Vous renforcerez de surcroît votre image de marque et fidéliserez encore davantage votre clientèle.

Votre évènement clé en main EN 4 ÉTAPES

Pour faciliter le déploiement des Évènements Thématiques, nous proposons aux structures locales (institutionnels du tourisme, collectivités locales et réseaux) un service clé en main

Étape #1

La structure locale choisit parmi les 17 thématiques proposées et prend contact avec Trajectoires Tourisme pour l'organisation de son Évènement Thématique au bénéfice de ses socio-pros.

La structure locale décide du lieu et de la date de l'évènement.

Étape #2

Une fois le devis signé, Trajectoires Tourisme fournit :

- x un kit d'organisation complet
- x un kit de communication personnalisable

pour aider la structure dans la préparation de l'évènement et la gestion des inscriptions.

Il est conseillé de prévoir un délai minimum de **8 semaines** entre la commande et le jour de déploiement de l'Évènement Thématique.

Étape #3

Trajectoires Tourisme organise un temps d'échange entre l'expert et la structure cliente en amont de l'Évènement Thématique.

Étape #4

La structure cliente organise son Évènement Thématique à la date et à l'endroit de son choix. C'est elle qui accueille ses partenaires le jour J et veille au bon déroulement de l'évènement.

Ils l'ont fait ! Pourquoi pas vous ?

Ardèche
TOURISME

GORGES
de l'Ardèche
d'ARC

CHAMROUSSE
ALPES-FRANCE 1700

clermont
auvergne
volcans

Clévacances

FOYCZ

LA DOMBES
Office de Tourisme

LOIRE
TOURISME

MONTAGNE
D'ARDÈCHE

MOISANS

PÉROUGES-BUGEY
• Tourisme

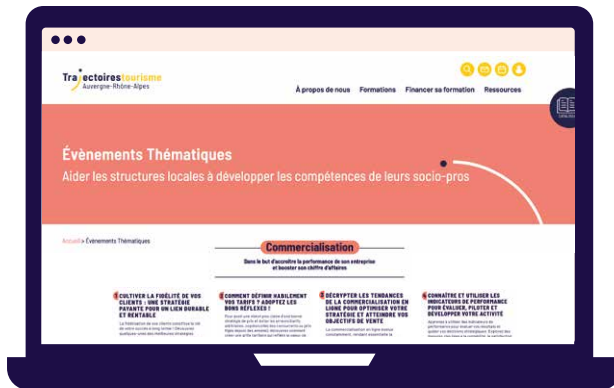
SAINT-ETIENNE
HORS
CADRE

Terra
Volcana
Les Pays de Volvic

vercors
drome

VICHY
Amor
Allouar

Retrouvez l'ensemble
de nos Évènements Thématiques sur
www.trajectoires-tourisme.com



contact@trajectoires-tourisme.com

Tél. 04 81 13 28 32



SCANNEZ-MOI