

CATALOGUE DES FORMATIONS

2018



06.95.44.65.83
info@occigene.fr

RÉFÉRENCIEMENT

RÉSEAUX SOCIAUX

E-RÉPUTATION & VEILLE

SITE INTERNET

STRATÉGIE
MARKETING

GRC

COMMERCIALISATION

OUTILS

ATELIERS

EN PARTENARIAT AVEC:



LE MARKETING
RENCONTRE
LE TOURISME



Web2 Conseil Formation

SOMMAIRE

PRÉSENTATION

Les intervenants.....
Les témoignages.....

RÉFÉRENCEMENT

Initiation et sensibilisation au référencement naturel.....
Comment augmenter et optimiser son référencement naturel.....
Ecrire pour le web - Séduire avec les émotions.....

RÉSEAUX SOCIAUX

Initiation et sensibilisation aux réseaux sociaux.....
Professionnaliser son compte et sa page Facebook.....
Développer et optimiser son réseau social Google+ et my business.....

E-RÉPUTATION ET VEILLE

Comment gérer et optimiser sa notoriété sur internet.....
Maîtriser les outils de veille efficaces pour gagner en productivité et tirer profit du web.....

SITE INTERNET

Concevoir son site internet en toute autonomie.....

STRATÉGIE MARKETING

Les fondamentaux d'une stratégie cohérente et efficace.....

GRC (gestion de la relation client)

Levier de développement de chiffre d'affaires (fidélisation et prescription).....

COMMERCIALISATION

Développer ses ventes en ligne et le plus en direct possible.....

OUTILS

Apprendre à utiliser les outils collaboratifs.....

ATELIERS

Travailler sa stratégie de prix pour développer ses ventes et optimiser ses marges.....
Séduire avec des visuels efficaces.....
Améliorer et optimiser son site internet Jimdo.....
Créer ou revendiquer sa page Google my Business et enregistrer sa structure sur Apple Maps.....
Enregistrer sa structure sur Apple Maps.....
Revendiquer sa fiche Tripadvisor.....
Répondre aux avis négatifs ou mitigés sur les sites d'avis.....
Mettre en place un système de veille simple d'utilisation.....

SUR DEMANDE

Audit personnalisé.....

INFORMATIONS ET INSCRIPTION

Bulletin de pré-inscription.....
Adhésion au Réseau Occigène.....

VÉRONIQUE VIDAL



SA SPÉCIALITE : L'ACCOMPAGNEMENT MARKETING
DES ENTREPRISES

Spécialiste du marketing stratégique appliqué (notamment au tourisme), Véronique Vidal est titulaire d'un BA of Honours international Business (University of the West of England) et d'une maîtrise de marketing international.

Ses interventions en tant que consultante auprès d'entreprises ou de territoires sont principalement orientées sur les problématiques stratégiques en amont des projets ou des actions.

Son parcours dans le monde de la formation lui apporte une compétence pédagogique forte, qui lui permet non seulement d'intervenir en formation tant sur le fond des sujets « marketing » que sur des problématiques organisationnelles de la gestion d'un groupe.

Elle est membre active du groupement id-rezo et elle intervient plus spécifiquement sur des sujets comme :

- La stratégie marketing
- La stratégie commerciale
- La connaissance du monde de l'entreprise
- La gestion de la relation clients
- L'optimisation de la prise de parole en public

MATHIEU VADOT



CONSULTANT INDEPENDANT DEPUIS 2009, EXPERT EN STRATEGIE
MARKETING APPLIQUÉE AU TOURISME,
COMMERCIALISATION ET MÉDIAS SOCIAUX.

Fondateur du cabinet Marketing & Tourisme, Mathieu VADOT a une formation marketing « classique » en école de commerce et a fait ses premières armes dans le secteur du tourisme dans les stations de sports d'hiver (Chamrousse, l'Alpe d'Huez, Valloir et Chamonix).

Il a également travaillé 5 ans (2004- 2009) pour le développement touristique de la destination Cévennes, ou, il a mis en œuvre et développé une place de marché et un site de destination (www.cevennes-tourismre.fr) visant à développer les pratiques de vente en ligne des prestataires touristiques des Cévennes et à structurer cette offre en ligne, derrière la destination.

Aujourd'hui, Mathieu VADOT conseille, forme et accompagne les acteurs du tourisme aux techniques de e-marketing et à la mise en cohérence de leur stratégie sur le web.

Ces domaines de prédilection sont la commercialisation et les techniques e-marketing visant à développer les ventes en ligne, ainsi que les médias sociaux et le bon usage des supports 2.0 pour les entreprises et acteurs institutionnels du tourisme.

Il est membre actif et co-fondateur du groupement d'experts en e-tourisme «Id-Rezo»

ARNAUD MAES



CONSULTANT WEBMARKETING ET E-TOURISME | PROFESSEUR
ASSOCIE & DIRECTEUR DU MASTER 2 MARKETING DU SPORT
ET DES LOISIRS -
UNIVERSITE DE MONTPELLIER

Expert en webmarketing & Jimdo, il conseille et forme les professionnels du tourisme sur les problématiques liées au webmarketing, à la visibilité sur le web, à la gestion des médias sociaux et des sites d'avis.

Il accompagne de nombreuses entreprises du monde du tourisme dans des approches web marketing et sur la mise en place d'outils simples, gratuits, faciles d'utilisation et vite opérationnels...

Son expérience de fondateur et de dirigeant de la première communauté virtuelle des sports et des loisirs en France et au Québec, d'enseignant et de consultant dans les TPE et PME, organismes publics lui donne un profil web-marketeur opérationnel.

Il intervient pour Id-Rezo sur de nombreuses problématiques: plus particulièrement sur :

- Les médias sociaux
- La stratégie E-tourisme d'une entreprise
- La conception de site vitrine de type Jimdo
- La rédaction pour le web
- Le référencement naturel
- Les stratégies web 2.0
- La e-réputation et gestion de site d'avis

Titulaire d'un Doctorat sur les Réseaux Sociaux à l'Institut d'Etudes Politiques d'Aix en Provence, d'un master canadien en loisir et développement touristique et d'un DESS en marketing.

Il dirige le master 1 & 2 marketing du sport et des loisirs de l'université de Montpellier en tant que Professeur Associé.

Il apporte des solutions et des outils pragmatiques et sociales aux problématiques des professionnels du tourisme.

TÉMOIGNAGES



Natacha (assistante de communication)

« Enfin des formations ludiques avec des mises en situation très rapides, en petit groupe on se sent à l'aise. Merci Arnaud et Julie car je me sens pousser des ailes pour lancer des nouveaux produits !! »



Théo (responsable communication)

« Super formation ! Dommage qu'il n'y ait pas eu 1 jour de plus »



Frédéric (gérant)

« Très instructif et animé avec talent par Arnaud Maes. Bcp de contenus pour optimiser nos sites sur Internet. »



Cécile (directrice)

« Formation très enrichissante et complète, qui s'est déjà avérée très utile dans mon quotidien professionnel. Les contenus sont variés et Arnaud très pédagogue est à l'écoute des besoins. Sans hésiter, je participerai à nouveau à ce type de formation. »



Bruno (gérant)

« Très bonne journée, productive et dans la bonne humeur. »



Isabelle (responsable communication)

« Des formations efficaces aussi bien sur le fond que sur la forme. Traitant de questions proposées directement par les adhérents du réseau, ces formations sont donc très pertinentes. Elles sont délivrées par un groupement de professionnels connaissant parfaitement le territoire et notre domaine d'activité, ce qui rend leurs interventions impactantes. Et pour ne rien gâcher, l'ambiance est au rendez-vous ! A faire et refaire sans hésiter. »

RÉFÉRENCEMENT

INITIATION ET SENSIBILISATION AU RÉFÉRENCIEMENT NATUREL

Votre problématique est de maîtriser les techniques qui vous permettent d'avoir un bon positionnement sur Google ?

Cette formation a pour but d'avoir une réflexion stratégique sur vos mots clés, de travailler sur votre stratégie de maillage, de bonifier les critères d'indexation de Google et surtout de minimiser d'éventuelles faiblesses de votre site web.

Programme :

Sensibilisation au référencement naturel :

- Fonctionnement d'un moteur de recherche
- Focus sur le référencement « local » et les bonnes pratiques à mettre en œuvre.
- Explications des notions de bases du référencement naturel « classique ».
- Focus sur les stratégies en matière de choix de mots clés.
- Critères, techniques et bonnes pratiques pour optimiser le référencement naturel (critères « On Site », critères « On Page », critères « Off Site »).
- Focus sur le suivi de positionnement et les outils utiles au référencement.

Ateliers « pratiques » en amont:

- Créer ou revendiquer sa page Google My Business
- Enregistrer sa structure sur Apple Maps

Résultats :

A l'issue de cette formation-action, chaque stagiaire est sensibilisé aux techniques pour optimiser le référencement naturel de son site web (avec ou sans prestataires).

Les + :

- Alternance d'apports théoriques et de travaux pratiques.
- Acquisition de compétences par la pratique (prise de main de sa fiche Google My Business, test des champs sémantiques directement sur Google, prise en main de son Google Webmaster Tools ...)

Prérequis :

- Avoir un site web sur lequel on a la main (CMS : Wordpress, Drupal, Jimdo ou autres) ou sur lequel son agence peut facilement intervenir.
- Avoir réfléchi aux combinaisons de mot clés (requêtes potentiellement tapées sur Google par les internautes) sur lesquelles on souhaite faire apparaître une page de son site en première page de Google.

Objectifs

- Comprendre le fonctionnement des moteurs de recherche.
- Comprendre les principaux critères utilisés pour classer les résultats dans les pages de Google en fonction des requêtes tapées.
- Distinguer le référencement « local » et le référencement « classique » de page web.
- Savoir mettre en œuvre une stratégie d'optimisation de son référencement naturel pour son site web.

Durée	1 jour (7h)
Public	Tout acteur du tourisme & structure de pleine nature
Matériel	Aucun
Place	Mini 5 pers Maxi 12 pers
Planning	Mardi 6 novembre 2018
Tarif Adhérent	190 €
Tarif Non adhérent	247 €
Prise en charge OPCA	Oui

COMMENT AUGMENTER ET OPTIMISER SON RÉFÉRENCIEMENT NATUREL

Votre problématique est de connaître les techniques qui vous permettent d'avoir un meilleur positionnement sur Google ? Cette formation a pour but de vous donner les clefs pour optimiser votre positionnement sur Google.

Programme :

- Rappel des notions de bases du référencement naturel.
- L'importance de la popularité des sites web
- L'impact des réseaux sociaux sur le positionnement d'un site web
- Les subtilités, techniques et astuces « expertes » concernant l'optimisation de son référencement sur les critères « On Site » et « On Page ».
- Les bonnes pratiques à mettre en œuvre en matière de stratégie de net linking.
- Maîtriser les différents outils (Webmaster tools, Analytics, PageRank, Générateur de mots clés...).
- Les techniques pour minimiser les risques liés à une refonte de site.
- Etudes de cas pour illustrer les bonnes pratiques et les erreurs à ne pas commettre.

Résultats :

A l'issue de cette formation-action, chaque stagiaire est capable de travailler sa stratégie de référencement dans le but d'améliorer le positionnement de son site web sur les moteurs de recherche.

Les + :

- Alternance d'apports théoriques et de travaux pratiques.
- Acquisition de compétences par la pratique (construction de son champs sémantique, utilisation des techniques d'optimisation, paramétrage des principaux indicateurs de performance et de suivi).

Prérequis :

- Avoir un site web sur lequel on a la main (CMS : Wordpress, Drupal, Jimdo ou autres) ou sur lequel son agence peut facilement intervenir.
- Avoir suivi la formation « Maîtriser les bases du référencement naturel » ou avoir un bon socle de connaissance sur le sujet.

Objectifs

- Aller plus loin dans la connaissance des techniques d'optimisation de son référencement naturel.
- Comprendre les subtilités et les astuces qui permettent d'optimiser son référencement sans se faire pénaliser par Google.
- Affiner sa stratégie d'optimisation du référencement naturel pour son site web.

Durée	2 jours (14h)
Public	Tout acteur du tourisme & structure de pleine nature
Matériel	- 1 PC - 1 câble RJ 45
Place	Mini 5 pers Maxi 12 pers
Planning	22 & 23 novembre 2018
Tarif Adhérent	452 €
Tarif Non adhérent	587,60 €
Prise en charge OPCA	Oui

BIEN RÉDIGER POUR LE WEB : SÉDUIRE AVEC EMOTIONS

Votre problématique est d'avoir des contenus attractifs et séduisants et de comprendre comment construire votre contenu marketing sur le web le plus efficacement possible ?

Vous voulez apprendre à rédiger des offres qui séduisent et captent l'attention et immerge votre internaute dans votre univers ?

(événements, attraction touristique, offre hébergeur,...).

Programme :

- Rappel des techniques et bonnes pratiques pour avoir des contenus texte efficaces.

Les tendances du moment et l'imbrication de plus en plus important

- Les principes généraux de l'écriture web.

A qui j' écris et comment j' écris

- Les bonnes pratiques pour rédiger une fiche produit séduisante et percutante
- Les techniques de référencement naturel dans la rédaction web.
- Mise en pratique sur ses propres contenus (directement sur son CMS, dans l'idéal) au travers de la rédaction ou de la réécriture d'une page web et/ou d'une offre commerciale.

Résultats :

A l'issue de cette formation-action, vous serez en mesure de construire, d'organiser et de structurer un contenu performant qui répond aux obstacles de lecture sur le web.

Vous prendrez en compte les contraintes du référencement afin de rendre plus visible ces mêmes contenus sur les moteurs de recherche.

Vous pourrez définir votre politique éditoriale (format, ton et périodicité) et optimiser son contenu existant en captant l'attention par le récit.

Prérequis :

- Maîtriser l' outil informatique et venir avec son ordinateur et ses contenus textuels.
- Avoir un site web sur lequel on a la main (CMS : Wordpress, Joomla, Drupal, Jimdo ou autres) ou sur lequel son agence peut facilement intervenir.

Les + :

- Alternance d'apports théoriques et de travaux pratiques.

Objectifs

- Améliorer l' efficacité des contenus texte de son site.
- Intégrer les techniques de référencement naturel dans son écriture web.
- Revenir sur les bonnes pratiques de la rédaction web et mettre en application sur son propre site web.
- Apprendre à rédiger des offres qui séduisent et captent l'attention.

Durée	1 jour (7h)
Public	Tout acteur du tourisme & structure de pleine nature
Matériel	- 1 PC - 1 câble RJ 45
Place	Mini 5 pers Maxi 10 pers
Planning	Mercredi 14 novembre 2018
Tarif Adhérent	240 €
Tarif Non adhérent	312 €
Prise en charge OPCA	Oui

RÉSEAUX SOCIAUX

Votre problématique est d' avoir une présence professionnelle sur les réseaux sociaux ?
Vous voulez acquérir une culture des médias sociaux avant de communiquer en tant qu' entreprise ?

Cette formation vous apportera les connaissances nécessaires pour comprendre et connaître ces nouveaux vecteur de communication. Vous découvrirez les bonnes pratiques et les avantages d'utiliser ces outils en gardant toujours un œil sur la confidentialité et la sécurité de vos données.

Programme :

- Le contexte, les habitudes, les attentes et les comportements des socionautes : évolution et perspectives
- Le panorama des outils disponibles
- Intérêts des Blogs, forums, sites de partage multimédia et réseaux sociaux dans la promotion d'une activité touristique.
- Focus sur les médias sociaux les plus importants
- Présentation des spécificités, des audiences, des fonctionnalités clés et des bonnes pratiques concernant Facebook, Youtube, Instagram, Twitter et Pinterest.
- Echanges sur les choix de présence et les stratégies de contenus envisageables en fonction de ses objectifs et ses moyens.

Résultats :

A l'issue de cette formation, vous aurez une idée précise de l'utilisation que vous pouvez faire des médias sociaux sans avoir la crainte d'une mauvaise pratique

Prérequis :

- Etre présent à titre professionnel sur un ou plusieurs réseaux sociaux et avoir la volonté de développer une vraie stratégie de contenu coordonnée sur les réseaux sociaux

Objectifs

- Comprendre le fonctionnement des différents médias sociaux influents dans le tourisme (blogs, forums, sites de partage multimédia et réseaux sociaux).
- Comprendre l'intérêt de ses supports en matière de promotion.
- Maitriser les fonctionnalités clés, les outils tiers utiles et les bonnes pratiques pour les investir.
- Etre en mesure de définir des priorités dans les différentes actions « 2.0 » envisageables pour sa structure, au regard de ses objectifs et de ses moyens.

Durée	1 jour (7h)
Public	Tout acteur du tourisme & structure de pleine nature
Matériel	- 1 PC - 1 câble RJ 45
Place	Mini 5 pers Maxi 12 pers
Planning	Vendredi 7 décembre 2018
Tarif Adhérent	480 €
Tarif Non adhérent	624 €
Prise en charge OPCA	Oui

Vous êtes convaincu que Facebook peut vous ramener de la visibilité et du chiffre d'affaires.
Vous voulez professionnaliser vos actions et contrôler les informations diffusées ?

Programme :

La création d'un compte et la gestion du profil:

- Rappel des points clés de Facebook.
- Définition des bases de sa stratégie sur Facebook.
- La gestion des paramètres du compte et des données personnelles
- Principe de fonctionnement d'un profil, d'un groupe et d'une page
- Les bonnes pratiques en matière de publication et les outils connexes utiles.
- Les bonnes pratiques pour animer efficacement sa Page Facebook.
- Les outils et bonnes pratiques pour professionnaliser sa Page Facebook.
- Les techniques pour promouvoir sa Page Facebook auprès de ses clients.
- Focus sur les solutions publicitaires de Facebook.
- L'évaluation de son action sur Facebook.

Résultats :

A l'issue de cette formation, vous saurez utiliser de façon professionnelle Facebook.

Elle vous apportera les connaissances nécessaires pour comprendre et connaître et optimiser les outils que propose Facebook (profil, groupe et page). Vous découvrirez les subtilités pour vous infiltrer dans des réseaux et sculpter vos outils pour qu'ils provoquent de l'engagement.

Prérequis :

- Avoir une Page Facebook pour promouvoir sa structure et l'animer.
- Avoir vérifié la pertinence d'investir du temps et de l'argent sur Facebook au regard des autres leviers e-marketing « fondamentaux » (e-réputation, site web, e-distribution, etc...)

Objectifs

- Améliorer ses connaissances du fonctionnement et des spécificités de Facebook.
- Comprendre l'intérêt de ce support en matière de fidélisation et de conquête.
- Maîtriser les fonctionnalités clés, les outils tiers utiles et les bonnes pratiques.
- S'initier à la publicité sur Facebook.
- Intégrer Facebook dans la stratégie globale de sa structure.
- Être en capacité de définir une stratégie de contenus pertinente en fonction de ses objectifs et ses moyens.

Durée	2 jours (14h)
Public	Tout acteur du tourisme & structure de pleine nature
Matériel	- 1 PC - 1 câble RJ 45
Place	Mini 5 pers Maxi 10 pers
Planning	21 & 22 mars 2019
Tarif Adhérent	452 €
Tarif Non adhérent	587,60 €
Prise en charge OPCA	Oui

DÉVELOPPER SA VISIBILITÉ SUR LES OUTILS DE GOOGLE (FICHE GOOGLE+ ET MY BUSINESS, YOUTUBE...)

Votre problématique est de comprendre les différentes fonctionnalités de ce réseau Google + et son écosystème ?
(Fiche Google Business, Page Google +, Youtube, Adword Express...)

Programme :

Panorama rapide des outils Google

- L' intégration de Google+ à l' écosystème Google (Gmail, YouTube...)
- Présentation du réseau Google+ (principaux chiffres et données qualitatives)

Les paramétrages de base

- La gestion de ses contacts
- La création de « Cercles »
- La gestion de la diffusion des publications
- Contrôler la confidentialité de ses données
- Présentation de Youtube (studio creator et sa création de sa chaîne Youtube)

Les outils importants de Google+

- La gestion d'un profil
- La gestion d'un communauté
- La gestion de sa page « professionnelle »
- Le paramétrage d'un compte Google My Business
- La création et la modification
- La revendication d'un compte existant
- Les conseils d'optimisation
- Comprendre le module statistiques & avis
- Fonctionnement de Adword Express

La production de contenus

- Quels contenus, pour quelles cibles et sur quels supports ?
- La gestion d'une ligne éditoriale basique
- Le suivi des retombées de ses publications

Résultats :

A l'issue de cette formation, vous serez averti des fonctionnalités de base de Google + et vous pourrez paramétrer et optimiser votre compte et l'ensemble des outils qui gravitent autour de votre profil et votre page.

Vous serez également sensibilisé sur la production de contenu (quels contenus pour quelles cibles et sur quels supports) et finalement vous analyserez les retombés de vos publications.

Les + :

- Alternance d'apports théoriques et de travaux pratiques.

Objectifs

- Améliorer ses connaissances du fonctionnement du réseau social Google +
- Comprendre l'intérêt de Google My business en matière de visibilité, de popularité et de conquête.
- Maîtriser les fonctionnalités clés et les bonnes pratiques.
- S'initier à la publicité sur Adword express

Durée	1 jour (7h)
Public	Tout acteur du tourisme & structure de pleine nature
Matériel	- 1 PC - 1 câble RJ 45
Place	Mini 5 pers Maxi 10 pers
Planning	Mercredi 27 mars 2019
Tarif Adhérent	190 €
Tarif Non adhérent	247 €
Prise en charge OPCA	Oui

E-RÉPUTATION & VEILLE

COMMENT GÉRER ET OPTIMISER SA NOTORIÉTÉ SUR INTERNET

Votre problématique est que vous êtes conscient que les sites d'avis de voyageurs, les blogs, les forums, les réseaux sociaux ont aujourd'hui un impact certain et direct sur votre business. Cette formation vous apportera d'une part des illustrations sur les bonnes pratiques pour gérer efficacement votre présence sur les principaux sites d'avis. D'autre part, elle vous présentera l'intérêt et le potentiel des blogs, forums et sites de partage multimédia pour votre entreprise. Pour finir, cette formation est conçue pour présenter les principaux outils de veille afin de ne jamais être pris au dépourvu.

Programme :

- Mise en évidence de l'impact des avis de consommateur dans le processus d'achat d'un produit touristique.
- Panorama des sites influents en matière d'e-réputation
Connaitre les principaux sites d'avis qui permettent d'agir sur sa réputation
Focus sur My business avec les récentes évolutions (illustration avec des comptes existant)
Point juridique.
- La démarche et les bonnes pratiques à mettre en œuvre pour gérer professionnellement sa e-réputation.
Savoir comment agir efficacement sur les sites d'avis (illustration avec des comptes existants Tripadvisor)
- Les techniques pour répondre efficacement aux avis négatifs et mitigés.
Inciter les clients à déposer des avis.
- Mise en situation à partir de cas concrets.
- Valoriser les avis sur son site web
- Mise en situation à partir de cas concrets.

Résultats :

A l'issue de cette formation-action, chaque stagiaire est capable de travailler sa stratégie de référencement dans le but d'améliorer le positionnement de son site web sur les moteurs de recherche.

* Ateliers complémentaires :

- Revendiquer sa fiche Tripadvisor.
- Répondre à des avis négatifs ou mitigés

Objectifs

- Connaître les sites incontournables à surveiller
- Comprendre la méthodologie les principaux leviers qui permettent d'agir efficacement sur sa e-réputation.
- Savoir répondre aux avis négatifs.
- Maîtriser les leviers pour inciter ses clients à laisser des commentaires.

Durée	1 jour (7h)
Public	Tout acteur du tourisme & structure de pleine nature
Matériel	- 1 PC - 1 câble RJ 45
Place	Mini 5 pers Maxi 10 pers
Planning	Jeudi 13 décembre 2018
Tarif Adhérent	213 €
Tarif Non adhérent	276,90 €
Prise en charge OPCA	Oui

MAÎTRISER LES OUTILS DE VEILLE EFFICACES POUR GAGNER EN PRODUCTIVITÉ ET TIRER PROFIT DU WEB

La veille sur internet est aujourd'hui un facteur clé de réussite qui permet à la fois de gérer sa réputation numérique ou e-réputation, évaluer les tendances, détecter des axes de développement, suivre l'actualité en temps réel.

Programme :

- Connaître les grands principes de la curation et de typologie de veille sur Internet
- Données de cadrage et décryptage du vocabulaire et des techniques spécifiques
- Connaître les outils de veille et de curation de contenu incontournables

Méthode pour mettre en place une veille sur une thématique

- Les étapes et la stratégie à employer pour capter et trouver de l'information sur des thématiques précises
- Définir son périmètre de veille
- Méthodologie pour sélectionner efficacement ses contenus et suivre l'actualité en temps réel
- Organiser et éditorialiser ses contenus au quotidien
- Partager ses contenus à son équipe ou pour faire la promotion de son entreprise ou institution/territoire

L'univers sémantique de sa veille

- Sélection des mots clés utilisés par rapport à son métier
- Evaluation des tendances et axes de développement de son secteur avec Google Trends
- Les supports numérique à prendre de compte (forums, blogs, réseaux social,...)

Les outils de curation et de veille à privilégier (netvibes, lecteur de flux rss,...)

Fonctionnement des outils de veille et de curation :

- Ateliers pratiques sur chacun des focus

Résultats :

A l'issue de cette formation-action, vous connaissez les étapes nécessaires pour mettre en place une veille efficace.

Vous pourrez paramétrer, utiliser et gérer des outils de veille.

Vous serez autonome sur l'organisation, l'optimisation et la structuration de votre veille sémantique.

Les +

Alternance d'apports théoriques et de travaux pratiques.

*Ateliers complémentaires :

- Mettre en place un système de veille simple (Niveau 1).

Objectifs

- Maîtriser les principaux outils de veille utiles à ses objectifs (tableau de bord flux RSS, alertes, moteurs de recherches spécifiques, outils de curation...).
- S'organiser pour surveiller ce qui se dit sur sa structure, sur des thématiques particulières, sur sa destination etc.
- Comprendre la place de la veille dans une stratégie de contenu sur les médias sociaux.

Durée	1 jour (7h)
Public	Tout acteur du tourisme & structure de pleine nature
Matériel	- 1 PC - 1 câble RJ 45
Place	Mini 5 pers Maxi 10 pers
Planning	Mercredi 20 février 2019
Tarif Adhérent	240 €
Tarif Non adhérent	312 €
Prise en charge OPCA	Oui

SITE INTERNET

CONCEVOIR SON SITE INTERNET EN TOUTE AUTONOMIE AVEC JIMDO

Votre problématique est de maîtriser le back-office de votre site internet ?

Vous voulez acquérir des capacités d'autonomie pour créer, publier et mettre à jour votre site web, avec un design moderne ?

Véritable chef d'orchestre, vous paramétrez vous même votre site en toute simplicité.

Vous découvrirez des centaines d'outils web 2.0 en ligne gratuits et facile à gérer et à animer depuis son site web.

Programme :

- Les fondements marketing de son site web (objectif principal, avantages concurrentiels à mettre en avant, cibles visées, etc.)
- L'organisation des contenus sur son site (arborescence)
- Le choix du thème Jimdo.
- Prise en main des différentes fonctionnalités de Jimdo.
- Les bonnes pratiques en matière de rédaction web.
- Les problématiques de refonte (lorsque l'on possède déjà un site web).

Résultats :

A l'issue de cette formation, vous serez à la tête d'un site internet professionnel séduisant.

Vous connaîtrez les modalités pour mettre à jour votre site et vous aurez une idée précise des outils et des éléments optimisant votre site web.

Les + :

- Alternance d'apports théoriques et de travaux pratiques.

Prérequis :

- Connaître les avantages et inconvénients de Jimdo au regard des autres CMS.
- Être volontaire pour créer et gérer son site web soi-même (sans agence).
- Connaître les problématiques de refonte (si volonté de remplacer son site par Jimdo).
- Avoir travaillé sur sa stratégie marketing (positionnement, avantages concurrentiels, etc.)
- Avoir commencé la réflexion de l'arborescence de son site web.

Formation Jimdo (réalisé par un formateur Jimdo Expert)

* **Ateliers de soutien** « Jimdo »

NB : Ce type d'atelier peut tout à fait être réalisé par les personnes ressources (Julie) après avoir suivi au moins une formation Jimdo (réalisé par un formateur professionnel) et à condition d' avoir déjà bien pratiqué Jimdo.

Objectifs

- Créer les bases de son site web avec Jimdo.
- Etre autonome pour créer du contenu et mettre à jour son site web, et ce, en lien avec les bonnes pratiques de rédaction web (référencement naturel notamment).
- Savoir intégrer des widgets et autres outils tiers utiles à l' amélioration de son site.
- Intégrer Google Analytics sur son site et comprendre les principaux indicateurs.

Durée	2 jours (14h)
Public	Tout acteur du tourisme & structure de pleine nature
Matériel	- 1 PC - 1 câble RJ 45
Place	Mini 5 pers Maxi 10 pers
Planning	25 & 26 octobre 2018
Tarif Adhérent	400 €
Tarif Non adhérent	520 €
Prise en charge OPCA	Oui

STRATÉGIE MARKETING

LES FONDAMENTAUX D'UNE STRATÉGIE MARKETING COHÉRENTE ET EFFICACE

Parce-que le marketing est le pilote de l'entreprise !

Vous êtes face à des décisions de plus en plus difficiles à prendre ?

Vous êtes assaillis de nouveautés, de pistes possibles pour développer vos ventes ?

Comment choisir ? Quel budget y consacrer ?

Cette formation vous permettra de revenir aux fondamentaux de la stratégie marketing, le gage des bonnes décisions, des choix éclairés, hiérarchisés et contrôlés.

Programme :

- Le contexte concurrentiel des entreprises du tourisme et la nécessité de définir une stratégie marketing pour se différencier et être « original »
- Etablir son diagnostic /état des lieux marketing (méthodologie).
- Définir ou redéfinir sa stratégie : positionnement, segmentation, création de marges et stratégie de prix, etc (mise en situation).
- Les axes de développement (de la stratégie au plan d'action).
- La matérialisation des choix marketing sur sa GRC, sa stratégie de prix, sa distribution, ses supports de communication, etc...

A l'issue de cette formation, vous serez capable de prioriser vos actions.

D'allouer les moyens financiers et humains de façon rationnelle.

De revenir sur des objectifs simples de développement.

D'avoir une vision à moyens, voir longs termes de votre entreprise.

Objectifs

- Comprendre la démarche à mettre en œuvre et les bonnes questions à se poser pour clarifier voir définir une stratégie marketing pertinente pour sa structure.
- Comprendre l'enjeu et l'importance de choisir un positionnement marketing dans un environnement concurrentiel, de définir des cibles prioritaires, etc.
- Etre en mesure de faire les bons choix marketing pour ensuite mettre en place un plan d'actions cohérent et efficace.

Durée	2 jours (14h)
Public	Tout acteur du tourisme & structure de pleine nature
Matériel	- 1 PC - 1 câble RJ 45
Place	Mini 5 pers Maxi 10 pers
Planning	5 & 12 avril 2018
Tarif Adhérent	500 €
Tarif Non adhérent	650 €
Prise en charge OPCA	Oui

GRC

LEVIER DE DÉVELOPPEMENT DE CHIFFRE D'AFFAIRES

Les données «clients» sont une grande richesse pour votre entreprise et lui ouvre de nombreuses possibilités d'actions marketing efficaces et rentables.

Savoir vendre son offre en gérant sa « clientèle » est souvent aussi important, parfois plus, que savoir en chercher sans arrêt de nouvelles. Bien réalisée, une action de marketing peut être très efficace que ce soit pour conquérir de nouveaux clients ou en fidéliser. Mais avant de passer à l'action, il y a des notions fondamentales à bien connaître et une stratégie à élaborer pour éviter de perdre du temps et de l'efficacité.

Programme :

- Les bases de la GRC (collecte, stockage, entretien des données clients, bonnes pratiques, cadre légal, etc.)
- Les outils utiles (CRM, emailing, SMS, publipostage).
- Les facteurs clés réussite des actions de marketing direct en matière de fidélisation et de prescription commerciale (bonnes pratiques et exemples).
- La relation client en avant et après séjour (bonnes pratiques, exemples et mise en situation).
- La création d'offres commerciales destinées à des actions de marketing direct (méthodologie de montage de produit et de fixation de prix, bonnes pratiques, exemples et mise en situation).

Résultats :

A l'issue de cette formation, vous serez en mesure:

- D'auditer les données « clients » entrantes : les outils utilisés et les données qualifiantes stockées
- Avoir les clés pour réorganiser les circuits de circulation et de stockage de l'information « clients » dans l'entreprise
- Apprendre à utiliser les différents logiciels de constitution de bases de données et de contact (maîtriser les fondamentaux de la GRC et des bases de données « clients »)
- Savoir segmenter et gérer sa base de données de contacts et l'utiliser pour une communication ciblée.
- Apprendre à connaître vos clients et à lancer des opérations marketing ciblées et efficaces.

Cette journée de formation vous permettra d'appréhender concrètement tout l'intérêt à mettre en place de la GRC et tout le travail restant à réaliser pour y parvenir.

Objectifs

- Comprendre les bases de la GRC.
- Mieux appréhender les outils utiles à la mise en œuvre de sa stratégie de GRC (fichier client et outils de collecte des données clients, outils d'emailing et d'envoi de SMS).
- Comprendre les facteurs clés de réussite des actions de marketing direct afin d'être en mesure de définir des actions pertinentes en matière de GRC.

Durée	1 jour (7h)
Public	Tout acteur du tourisme & structure de pleine nature
Matériel	- 1 PC - 1 câble RJ 45
Place	Mini 5 pers Maxi 10 pers
Planning	Jeudi 31 janvier 2019
Tarif Adhérent	250 €
Tarif Non adhérent	325 €
Prise en charge OPCA	Oui

COMMERCIALISATION

DÉVELOPPER SES VENTES EN LIGNE ET LE PLUS EN DIRECT POSSIBLE (E-DISTRIBUTION EN LOISIRS)

Avec quels distributeurs travailler ? Comment développer ses ventes en direct ?

Vous êtes une entreprise touristique et vous souhaitez développer vos ventes en ligne. Cette formation a été conçue pour répondre à cette problématique. Au travers d'une approche spécifique pour chaque filière (hôtel, camping, location de vacances, chambre d'hôtes et prestataire de loisirs), cette formation dresse un panorama détaillé des distributeurs « pertinents » et présente les principales solutions de réservation en ligne et leviers e-marketing efficaces pour vendre en ligne en direct.

Programme :

Etat des lieux concernant la distribution des loisirs :

- Points sur les pratiques de réservation des loisirs.
- Etat des lieux de la situation en matière de e-distribution des loisirs et prospective (Airbnb, Tripadvisor, Booking, GetYourGuide ...)
- Focus sur les plus inquiétants : Airbnb Expérience et Booking Expérience
- Focus sur la position stratégique des hébergeurs et des acteurs institutionnels en matière de commercialisation des loisirs.

Les points clés pour développer ses ventes en tant que prestataire de loisirs :

- Les fondamentaux marketing et techniques pour vendre en ligne.
- Focus sur les outils de vente (on et off line).

Les leviers e-marketing qui permettent de développer ses ventes :

- Travailler sa visibilité « local ».
- Soigner son site web et encourager la réservation en ligne en direct.
- Soigner sa e-réputation.
- Travailler sa relation client (GRC et Réseaux Sociaux).
- Favoriser la prescription
- Jouer « collectif ».

Echanges avec les stagiaires sur leurs propres cas.

Objectifs

- Mesurer pleinement les enjeux de la vente en ligne des activités de loisirs.
- Améliorer ses connaissances des acteurs de la e-distribution des activités de Loisirs.
- Améliorer ses connaissances sur les solutions technologiques de vente en ligne, le cadre Juridique et les solutions d'encaissement en ligne.
- Être en mesure de faire les choix les plus appropriés en matière de commercialisation en ligne.
- Comprendre et hiérarchiser les leviers d'actions qui permettent de développer ses ventes en ligne.

Durée	1 jour (7h)
Public	Tout acteur du tourisme & structure de pleine nature
Matériel	- 1 PC - 1 câble RJ 45
Place	Mini 5 pers Maxi 10 pers
Planning	Mardi 3 avril 2018
Tarif Adhérent	250 €
Tarif Non adhérent	325 €
Prise en charge OPCA	Oui

OUTILS

APPRENDRE A UTILISER LES OUTILS COLLABORATIFS

Votre problématique est de maîtriser des nouveaux outils collaboratifs afin d'apporter de nouvelles méthodes de travail et une rigueur sur vos travaux ou sur des collaborations à distance avec de multiples acteurs/partenaires. Cette formation vous apprend à configurer, à gérer, à valoriser et à partager des contenus numériques en fonction des contextes.

Programme :

Contexte

- La place du numérique dans la société française
- Les chiffres clés pour mieux comprendre
- Le Web 2.0 : les grands principes

Fonctionnement des plates-formes de partage:

- Google +
- Google Drive
- Le groupe Facebook

Fonctionnement des plates-formes de partage de fichiers

- I-cloud
- Dropbox
- Box

Fonctionnement des outils de veille collaborative :

- Net Vibes
- Scoop it ...

Fonctionnement des outils de coordination :

- Google Agenda
- Doodle
- Trello , Slack
- Skype, Go to meeting,...

Fonctionnement des communautés d'échanges:

- Forums
- Blogs

Prérequis :

- Maîtriser l'outil informatique et venir avec son ordinateur et ses contenus textuels.

Objectifs

- Améliorer son efficacité avec les outils collaboratifs du moment
- Créer, stimuler ou optimiser l'intelligence collective de vos groupements ou équipes

Durée	1 jour (7h)
Public	Tout acteur du tourisme & structure de pleine nature
Matériel	- 1 PC - 1 câble RJ 45
Place	Mini 5 pers Maxi 10 pers
Planning	Mercredi 9 janvier 2019
Tarif Adhérent	190 €
Tarif Non adhérent	247 €
Prise en charge OPCA	Oui

ATELIERS

TRAVAILLER SA STRATÉGIE DE PRIX POUR DÉVELOPPER SES VENTES ET OPTIMISER SES MARGES

Votre problématique est d' avoir une stratégie de prix afin d' optimiser ses ventes et ses marges ?
Cet atelier vous permet de travailler votre prix comme variable d'ajustement.

Programme :

- Les indicateurs clés.
- Les techniques et bonnes pratiques de veille tarifaire et concurrentielle.
- Les techniques et bonnes pratiques pour établir ses grilles tarifaires par produit et par typologie de clientèle.
- L' optimisation de ses canaux de distribution.
- Les sources de revenus annexes.
- Les outils de suivi et d'aide à la décision.

Prérequis :

- Avoir un site web et un système de réservation en ligne type Awoo ou autre.

Objectifs

- Comprendre l'importance d'une bonne stratégie de prix pour son remplissage et sa rentabilité.
- Maîtriser la méthode et les techniques de base pour définir une stratégie de prix pertinente et performante.
- Mettre en pratique pour sa propre activité, les méthodes et techniques présentées.

Durée	1/2 journée (4h)
Public	Tout acteur du tourisme & structure de pleine nature
Matériel	- 1 PC - 1 câble RJ 45
Place	Mini 3 pers Maxi 7 pers
Planning	Sur demande
Tarif Adhérent	€
Tarif Non adhérent	€
Prise en charge OPCA	Non

Programme :

- Les bonnes pratiques en matière de visuels sur le web.
- Les techniques de base concernant les visuels.
- Mise en pratique des principales opérations d'optimisation de ses visuels pour le web (recadrage, allègement, retouche, etc.) via Photofiltre (ou équivalent gratuit).
- L'optimisation « marketing » de ses visuels via Canva (ou équivalent gratuit).

Prérequis :

- Maîtriser l'outil informatique et venir avec son ordinateur et ses visuels.
- Avoir un site web sur lequel on a la main (CMS : Wordpress, Joomla, Drupal, Jimdo ou autres) ou sur lequel son agence peut facilement intervenir.

Objectifs

- Comprendre le rôle des visuels sur son site web et les bonnes pratiques à mettre en œuvre.
- Maîtriser les principales opérations d'optimisation de ses visuels pour le web (recadrage, allègement, retouche, etc...).
- Mettre en pratique sur ses propres visuels.

Durée	1/2 journée (4h)
Public	Tout acteur du tourisme & structure de pleine nature
Matériel	- 1 PC - 1 câble RJ 45
Place	Mini 5 pers Maxi 10 pers
Planning	Sur demande
Tarif Adhérent	€
Tarif Non adhérent	€
Prise en charge OPCA	Non

AMÉLIORER ET OPTIMISER SON SITE INTERNET JIMDO

Votre problématique est de faire évoluer leur site Jimdo vers un design un peu plus personnel ? (création menus déroulant, activation du module e-commerce,...).

Cette formation dispensée par un Jimdo Expert vous permettra de personnaliser votre site Jimdo avec les normes graphiques actuelles et vous permettra d'utiliser les widgets à haute valeur ajoutée (slider, module de recherche interne, menus déroulants, module de réservation en ligne...)

Programme :

Audit collectif de son site web

- Travailler ses visuels, ses contenus texte, son organisation des contenus.
- Optimisation de ses balises (alt, SEO,...)
 - Mise en place du module analytics, WebmasterTool,....
- Intégrer des widgets : réservation, d'avis, moteur de recherche interne, etc.
- Penser au référencement naturel dans son écriture web.
- ...

Avec un Jimdo Expert

Prérequis :

- Avoir suivi une formation « Créer son site avec Jimdo » ou l'avoir créé tout seul.
- Maîtriser l'outil informatique et venir en formation avec son ordinateur.

Format :

Ateliers collectifs récurrents en petit groupe.

Objectifs

- Améliorer et enrichir les contenus de son site Jimdo.
- Optimiser son organisation des contenus et son arborescence.
- Revenir sur les fonctionnalités et bonnes pratiques qui n'auraient pas été bien comprises ou intégrées en formation.

Durée	1/2 journée (4h)
Public	Tout acteur du tourisme & structure de pleine nature
Matériel	- 1 PC - 1 câble RJ 45
Place	Mini 5 pers Maxi 10 pers
Planning	Sur demande
Tarif Adhérent	€
Tarif Non adhérent	€
Prise en charge OPCA	Non

CRÉER OU REVENDIQUER SA PAGE GOOGLE MY BUSINESS ET ENREGISTRER SA STRUCTURE SUR APPLE MAPS

Atelier indispensable à toute entreprise ou association, qui ne gère pas sa page «Google my business».

Programme :

- L'importance de Google My Business.
- Mise en œuvre des démarches de prise en main de sa page Google My Business (en fonction de l'existence ou non de la page).
- Les bonnes pratiques en matière d'optimisation de sa page.
- Mise en œuvre des démarches d'enregistrement d'une structure sur les cartes Apple (via Apple Maps Connect ou via Yelp).
- Les bonnes pratiques en matière d'optimisation de sa page.

Prérequis :

- Avoir suivi une formation « Créer son site avec Jimdo » ou l'avoir créé tout seul.
- Maîtriser l'outil informatique et venir en formation avec son ordinateur.

Format :

Atelier collectif en petit groupe (avec potentiellement plusieurs personnes de la même structure).

Objectifs

- Prendre la main sur sa Page Google My Business
- Comprendre l'importance de cette démarche.
- Maîtriser les principales techniques d'optimisation de sa page.
- Référencer son entreprise sur les cartes Apple (application « plan »)
- Comprendre l'importance de cette démarche.

Durée	1/2 journée (4h)
Public	Tout acteur du tourisme & structure de pleine nature
Matériel	- 1 PC - 1 câble RJ 45
Place	Mini 5 pers Maxi 10 pers
Planning	Sur demande
Tarif Adhérent	€
Tarif Non adhérent	€
Prise en charge OPCA	Non

REVENDIQUER SA FICHE TRIPADVISOR

Atelier indispensable et complémentaire au module de formation :
« Suivre et gérer sa e-réputation ».

Programme :

- Chiffres clés sur Tripadvisor et mise en évidence de son impact dans le processus d'achat.
- Présentation des sites d'avis les plus importants par filière.
- Présentation des bonnes pratiques à mettre en œuvre pour gérer sa e-réputation sur les principaux sites d'avis (prendre la main, répondre aux avis, inciter ses bons clients à laisser des avis et valoriser ses avis sur son site web).
- Réalisation concrète de la démarche de revendication (ou création) d'une fiche sur Tripadvisor.

Prérequis :

- Maîtriser l'outil informatique

Format :

Atelier collectif en petit groupe (avec potentiellement plusieurs personnes de la même structure).

Objectifs

- Comprendre l'importance de Tripadvisor (visibilité et e-réputation).
- Connaître les bonnes pratiques en matière de e-réputation.
- Prendre la main sur sa fiche ou la créer (si celle-ci est inexistante).

Durée	1/2 journée (4h)
Public	Tout acteur du tourisme & structure de pleine nature
Matériel	- 1 PC - 1 câble RJ 45
Place	Mini 5 pers Maxi 10 pers
Planning	Sur demande
Tarif Adhérent	€
Tarif Non adhérent	€
Prise en charge OPCA	Non

REPONDRÉ À DES AVIS NÉGATIFS OU MITIGÉS SUR LES SITES D'AVIS

Atelier indispensable et complémentaire au module de formation :
« Suivre et gérer sa e-réputation ».

Programme :

- Importance des réponses « de la direction » et impact de celles-ci sur la perception globale de la qualité de l'établissement.
- Posture, techniques et bonnes pratiques pour répondre aux avis négatifs et mitigés.
- Exercice pratique de réponse à des avis négatifs et mitigés sur la base des cas concrets des stagiaires.
- Rappel des sites d'avis les plus importants par filière.
- Rappel des bonnes pratiques à mettre en œuvre pour gérer sa e-réputation sur les principaux sites d'avis (prendre la main, répondre aux avis, inciter ses bons clients à laisser des avis et valoriser ses avis sur son site web).

Prérequis :

- Maîtriser l'outil informatique
- Avoir la main sur les principaux sites d'avis sur lesquels sa structure est présente.

Format :

Atelier collectif en petit groupe (avec potentiellement plusieurs personnes de la même structure).

Objectifs

- Comprendre l'enjeu de bien répondre aux avis clients.
- Rappeler les bonnes pratiques en matière e-réputation.
- Améliorer sa capacité à bien répondre aux avis négatifs et mitigés par la mise en situation.

Durée	1/2 journée (4h)
Public	Tout acteur du tourisme & structure de pleine nature
Matériel	- 1 PC - 1 câble RJ 45
Place	Mini 5 pers Maxi 10 pers
Planning	Sur demande
Tarif Adhérent	€
Tarif Non adhérent	€
Prise en charge OPCA	Non

METTRE EN PLACE UN SYSTÈME DE VEILLE SIMPLE D'UTILISATION

Atelier indispensable et complémentaire au module de formation:
« Suivre et gérer sa e-réputation ».

Programme :

- Intérêts de mettre en œuvre un système de veille sur sa structure et plus globalement sur son ou ses activités et/ou sa destination.
- Initiation aux principaux outils d'alertes gratuits (Google Alert, etc.).
- Initiation à Twitter dans une optique de veille (thématique et sectorielle).
- Les techniques pour surveiller les discussions de forums.
- Les techniques pour trouver des blogs pertinents.

Prérequis :

- Maîtriser l'outil informatique.

Format :

Atelier collectif en petit groupe (avec potentiellement plusieurs personnes de la même structure).

Objectifs

- Comprendre les enjeux de la veille pour suivre sur ce qui se dit sur le web de sa structure et de sa destination, mais aussi pour trouver des opportunités de communiquer.
- Traduire son champ d'action de veille en termes de mots clés.
- Paramétrer quelques outils de veille simples et gratuits.

Durée	1/2 journée (4h)
Public	Tout acteur du tourisme & structure de pleine nature
Matériel	- 1 PC - 1 câble RJ 45
Place	Mini 5 pers Maxi 10 pers
Planning	Sur demande
Tarif Adhérent	€
Tarif Non adhérent	€
Prise en charge OPCA	Non

INSCRIPTION

A renvoyer par mail, dûment complétée et signée à: contact@occigene.fr

Toute inscription vaut acceptation
Tout désistement intervenant moins de 48h avant le début de la formation,
entraînera une facturation de 50 % du montant de la formation.



Formation / Atelier

RÉFÉRÉNCIEMENT

- Initiation et sensibilisation au référencement naturel (6 novembre 2018)
- Comment augmenter et optimiser son référencement naturel (22 & 23 novembre 2018)
- Ecrire pour le web - Séduire avec les émotions (14 novembre 2018)

RÉSEAUX SOCIAUX

- Initiation et sensibilisation aux réseaux sociaux (7 décembre 2018)
- Professionnaliser son compte et sa page Facebook (21 & 22 mars 2019)
- Développer et optimiser son réseau social Google+ et my business (27 mars 2019)

E-RÉPUTATION ET VEILLE

- Comment gérer et optimiser sa notoriété sur internet (13 décembre 2018)
- Maîtriser les outils de veille efficaces pour gagner en productivité et tirer profit du web (20 février 2019)

SITE INTERNET

- Concevoir son site internet en toute autonomie (25 & 26 octobre 2018)

STRATÉGIE MARKETING

- Les fondamentaux d'une stratégie cohérente et efficace (5 & 12 avril 2018)

GRC (gestion de la relation client)

- Levier de développement de chiffre d'affaire (fidélisation et prescription) (31 janvier 2019)

COMMERCIALISATION

- Développer ses ventes en ligne et le plus en direct possible (3 avril 2018)

ATELIERS

- Apprendre à utiliser les outils collaboratifs (9 janvier 2019)

OUTILS

- Travailler sa stratégie de prix pour développer ses ventes et optimiser ses marges
- Optimiser ses visuels pour le web
- Améliorer et optimiser son site internet Jimdo
- Créer ou revendiquer sa page Google my Business et enregistrer sa structure sur Apple Maps
- Revendiquer sa fiche Tripadvisor
- Répondre aux avis négatifs ou mitigés sur les sites d'avis
- Mettre en place un système de veille simple d'utilisation

SUR DEMANDE

- Audit personnalisé

Merci de préciser votre demande:

.....
.....
.....
.....

*L'ensemble des formations sauf ateliers, peut-être pris en charge par votre OPCA.
Renseignez-vous auprès de votre organisme de formation.*



Responsable d'inscription

Nom de la structure:

Tél:

Nom du représentant
de la structure:

Mail:



Participant(e)

Nom et prénom participant(e):

Fait à:

Le:

Signature et tampon:

VOUS ÊTES UN PROFESSIONNEL DU TOURISME ?

Occigène c'est:

- Une personne dédiée
- Des formations
- Des échanges entre professionnels
- Des partenariats
- Faciliter votre quotidien avec des outils
- La mutualisation de moyens
- Du soutien
- Être informé sur la filière
- Un centre de ressources riche
- Des offres d'emplois, de stages...
- ...



N'ATTENDEZ PLUS POUR REJOINDRE
LA TEAM OCCIGÈNE !

1 Contactez: Julie Derriennic (coordinatrice du Réseau **OCcigène**)

Par téléphone: 06 95 44 65 83

Par mail: contact@occigene.fr

2 Demandez le formulaire d'adhésion

3 Remplissez et renvoyez-le par mail à contact@occigene.fr



**VOUS ÊTES
PROFESSIONNELS
DES ACTIVITÉS DE PLEINE NATURE
ET DU TOURISME D'AVEVENTURE ?**

**DEVENEZ MEMBRE
DU RÉSEAU OCCIGÈNE !**

06.95.44.65.83
info@occigene.fr