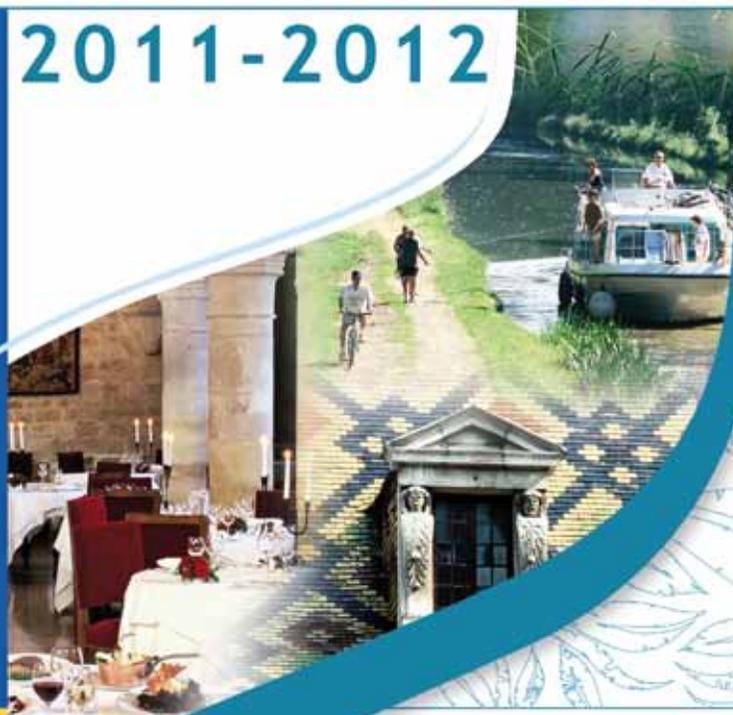
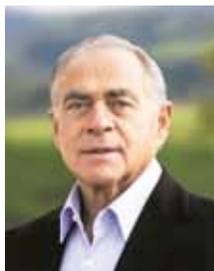


Programme régional de formation tourisme

2011-2012





Se former est une formidable opportunité pour acquérir de nouvelles compétences, enrichir ou développer son activité. C'est pourquoi, la Région Bourgogne soutient fortement la professionnalisation du tourisme en proposant la 4e édition du Programme régional de formation des acteurs du tourisme.

A l'instar des précédentes éditions, les 22 000 salariés, gérants, bénévoles... œuvrant en Bourgogne sont concernés par ce programme. Chacun d'entre eux peut ainsi bénéficier d'une ou plusieurs formations et prétendre à une prise en charge financière, partielle ou totale, des frais pédagogiques.

Le partenariat engagé entre la Région et les organismes collecteurs de fonds permet de renouveler une offre de formation indispensable à l'évolution des métiers du tourisme. Ce nouveau programme offre la possibilité de conforter la qualité des prestations rendues, qu'elles soient publiques ou privées, pour une meilleure offre de service à tous les publics. Grâce aux 18 nouveaux modules proposés pour la campagne 2011-2012, les acteurs du tourisme en Bourgogne pourront perfectionner leur savoir-faire et acquérir de nouvelles compétences.

François Patriat

Sénateur, président du conseil régional de Bourgogne

- > Les lieux indiqués dans le descriptif des modules sont modifiables selon l'origine des inscrits.
- > Les modules peuvent être dédoublés en cas d'inscriptions en surnombre.
- > Si d'une structure ou d'un territoire émane un besoin de formation, les conditions de réalisation dudit module peuvent être adaptées.

Exemples de parcours professionnalisants

Parcours « De l'idée au projet »

- Module 2 :**
Connaître les richesses de son territoire
- Module 5 :**
De l'idée à la mise en œuvre d'une offre touristique
- Module 8 :**
Le e-tourisme, les nouvelles pratiques de consommation

Parcours Commercial

- Module 1 :**
Aménager son espace d'accueil et de vente
- Module 6 :**
Gérer la relation avec sa clientèle touristique
- Module 15 :**
Développer son offre à destination des oenotouristes
- Module 16 :**
Développer son offre à destination des publics scolaires
- Module 17 :**
Développer son offre à destination des touristes de l'itinérance

Aménager son espace d'accueil et de vente

MODULE

1

Objectif général	Valoriser sa structure et promouvoir son offre par l'aménagement de son espace d'accueil et de ses environs.
Public	Tout public
Contenu	<p>> Comment aménager son espace d'accueil Les quatre étapes de la phase d'aménagement : analyse des besoins, étude des contraintes et des possibilités offertes, définition des critères permettant de choisir au mieux son mobilier, réflexion et analyse des facteurs inhérents à la création de l'ambiance.</p> <p>> Les nouvelles normes ERP (Etablissement Recevant du Public)</p> <p>> Travail sur l'espace Accueil La démarche, l'aspect extérieur, les matériaux utilisés, les accès, le choix des couleurs, l'éclairage et l'enseigne, la disposition des produits.</p>
Pédagogie	A partir d'exemples concrets, établissement d'un plan de mise en place d'un espace d'accueil et de vente. Pédagogie interactive. Mises en situation et travaux pratiques.
Durée	14 heures sur 2 journées consécutives
Dates et Lieu	Beaune les 25 et 26 octobre 2011
Organisme de formation	GRETA 21
Coût	280 € TTC

Connaître les richesses de son territoire

MODULE

2

Objectif général	Connaître son territoire afin d'améliorer la qualité de l'accueil touristique et valoriser son produit ou sa prestation.
Public	Ensemble des acteurs du tourisme de Bourgogne
Contenu	<ul style="list-style-type: none"> > Recenser les atouts touristiques, culturels et humains de son territoire > Définir les caractéristiques de son territoire Resituer son territoire dans la Région Bourgogne, faire ressortir les atouts et les spécificités de son territoire, comprendre l'intérêt de jouer la carte d'ambassadeur de son territoire. > Identifier les différents acteurs touristiques bourguignons et leurs missions Distinguer parmi les acteurs institutionnels les différents échelons : régional (Bourgogne Tourisme, FROTSI...), départemental (ADT, CDT, UDOTSI...), territorial (offices de tourisme, pays...). Identifier les principaux réseaux professionnels et les groupements de professionnels (Gîtes de France, Logis de France, clubs d'hôteliers, unions commerciales, associations de métiers d'art, groupements de producteurs...). > Identifier une demande d'information et utiliser les bons outils pour la chercher > Réaliser un Eductour après l'avoir conçu collectivement
Pédagogie	Formation interactive avec échanges d'expériences. Mises en situation des apprenants : études de cas, jeux, quizz. Eductour prévu sur le terrain.
Durée	Pour chaque département : 21 h sur 3 journées dont 2 journées consécutives et un voyage sur 1 jour quelques semaines après la formation.
Dates et Lieu	<ul style="list-style-type: none"> - Nevers les 13 et 14 octobre 2011 puis le 10 novembre 2011 - Nuit-Saint-Georges les 24 et 25 novembre 2011 puis le 15 décembre 2011 - Chalon-sur-Saône les 12 et 13 janvier 2012 puis le 2 février 2012 - Auxerre les 13 et 14 mars 2012 puis le 29 mars 2012
Organisme	ENVOL Formation Tourisme
Coût	728 € TTC

Langues étrangères appliquées : Anglais

MODULE

3

Objectif général	Acquérir les bases nécessaires et le vocabulaire spécifique pour communiquer auprès des touristes et les accueillir, promouvoir son territoire et savoir vendre ses produits ou son offre touristiques.
Public	Débutant à avancé. Positionnement du niveau avant le début de la formation
Contenu	<p>> Acquérir des bases/fondamentaux et perfectionner les notions déjà acquises</p> <p>> Développer une pratique principalement orale et écrite Vocabulaire contextualisé pour être capable d'accueillir et de renseigner, savoir se présenter, s'orienter, reformuler, comprendre les attentes du client et y répondre.</p> <p>> Savoir transmettre l'information Renseignements pratiques, accueil d'un groupe, présentation de son territoire.</p>
Pédagogie	Formation en mini groupe de niveau : séance à contenu conversationnel et utilisation de supports écrits, audios et vidéos adaptés aux besoins du groupe. Les séances sont organisées en journées continues (exemple de 10h à 16h) incluant à chaque fois un temps de repas pédagogique en anglais.
Durée	10 séances de 6 h, soit 60 h
Dates et Lieu	Auxerre les jeudis des semaines 46-47-48-49-50 (2011) et 2-3-4-5-6 (2012)
Organisme de formation	Linguaphone Bourgogne
Coût	790 € TTC (hors frais de repas)

Langues étrangères appliquées : Allemand

MODULE

4

Objectif général	Retrouver les bases nécessaires et le vocabulaire spécifique pour communiquer auprès des touristes et les accueillir, promouvoir son territoire et savoir vendre ses produits ou son offre produits touristiques.
Public	Débutant à avancé. Positionnement du niveau avant le début de la formation
Contenu	<p>> Acquérir des bases/fondamentaux et perfectionner les notions déjà acquises</p> <p>> Développer une pratique principalement orale et écrite Vocabulaire contextualisé pour être capable d'accueillir et de renseigner, savoir se présenter, s'orienter, reformuler, comprendre les attentes du client et y répondre.</p> <p>> Savoir transmettre l'information Renseignements pratiques, accueil d'un groupe, présentation de son territoire.</p>
Pédagogie	Formation en mini groupe de niveau : séance à contenu conversationnel et utilisation de supports écrits, audios et vidéos adaptés aux besoins du groupe. Les séances sont organisées en journées continues (exemple de 10h à 15h) incluant à chaque fois un temps de repas pédagogique en allemand.
Durée	10 séances de 5 h, soit 50 h
Dates et Lieu	Dijon les jeudis des semaines 46-47-48-49-50 (2011) et 2-3-4-5-6 (2012)
Organisme de formation	Linguaphone Bourgogne
Coût	718 € TTC (hors frais de repas)

De l'idée à la mise en œuvre d'une offre touristique

MODULE

5

Objectif général

S'approprier de façon pratique les différentes étapes nécessaires au montage et à la mise en marché d'un produit touristique.

Public

Toute personne souhaitant concrétiser une idée en un produit touristique opérationnel.

Contenu

- > **Clarifier les termes de projet, de produit et d'offre touristique**
Etude d'exemples concrets de produits touristiques développés en Bourgogne et dans d'autres régions.
- > **Connaître le cadre juridique pour créer un produit touristique**
- > **Acquérir la méthodologie de construction d'un produit touristique**
Etude de marché, conception du produit, stratégie marketing et commerciale...
- > **Mettre en pratique les acquis de la formation en développant son projet personnel**

Pédagogie

Formation interactive avec échanges d'expériences. Mises en situation des apprenants : études de cas, jeux, quizz.

Durée

21 h sur 3 journées non consécutives (2+1)

Dates et Lieu

Avallon les 24 et 25 janvier 2012 puis le 20 mars 2012

Organisme de formation

ENVOL Formation Tourisme

Coût

728 € TTC

MODULE

6

Gérer la relation avec sa clientèle touristique

Objectif général	Apprendre à mieux connaître sa clientèle touristique et ses prospects pour développer des relations et personnaliser ses produits et services.
Public	Tout public.
Contenu	<p>> Les compétences relationnelles dans l'acte de vente Attitude et comportements du vendeur et du client.</p> <p>> L'accueil du client et l'adaptation des techniques de vente aux spécificités des métiers du tourisme</p> <p>> La fidélisation du client Proposer une offre individualisée, intégrer les attentes et les besoins du client, capitaliser les informations via un fichier client...</p> <p>> Les outils et techniques Les techniques classiques, le e-marketing, le cadre légal et la réglementation.</p>
Pédagogie	Mise en situation et travaux pratiques à partir de situations rencontrées par les participants. Jeux de rôle en petits groupes puis mise en commun.
Durée	14 h sur 2 journées consécutives
Dates et Lieu	Avallon les 22 et 23 novembre 2011
Organisme de formation	GRETA 21
Coût	280 € TTC

La législation applicable aux gîtes et chambres d'hôtes

Objectif général	Connaître les dispositions législatives s'appliquant aux activités d'hébergement et de restauration des gîtes, chambres et tables d'hôtes.
Public	Tout public.
Contenu	<p>> Identifier les différentes catégories d'hébergement et faire un choix en fonction des opportunités Définition du statut des gîtes, des chambres et tables d'hôtes, les critères et le classement, l'immatriculation, le permis d'exploitation.</p> <p>> Prendre connaissance des différentes obligations à respecter dans le cadre de l'activité Information au client, dépôt de garantie, contrat de location, état des lieux, les clients étrangers, les normes de sécurité et d'hygiène, le livret d'accueil.</p> <p>> Analyser l'aspect financier du projet Imposition sur les bénéfiques et les seuils, la TVA, la taxe de séjour, la taxe foncière et d'habitation.</p> <p>> Connaître la législation sur la vente de boissons alcoolisées</p>
Pédagogie	Pédagogie interactive s'appuyant sur les besoins des participants
Durée	14 h sur 2 journées consécutives
Dates et Lieu	Autun les 27 et 28 février 2012
Organisme de formation	GRETA 21
Coût	280 € TTC

MODULE

8

*Le e-tourisme, les nouvelles pratiques de consommation***Objectif général**

S'adapter aux moyens technologiques utilisés par la clientèle touristique pour la préparation de son séjour et lors de son séjour.

Public

Tout public.

Contenu

> **Comprendre les enjeux de la révolution numérique**

La présence sur internet, les opportunités des réseaux, les portails communautaires, les comparateurs, le recueil d'informations, les flux RSS, l'ergonomie des sites et les nouveaux terminaux mobiles...

> **Connaître les nouveaux comportements des touristes**

Le profil des internautes, les caractéristiques du commerce électronique, le tourisme sur internet, les motifs d'achat sur internet, les étapes de la préparation d'un voyage, la réservation en ligne, l'après-voyage sur internet.

> **S'adapter au développement du e-tourisme**

Bon référencement, publication d'une newsletter, mise en valeur de ses espaces privés, géolocalisation, application mobile...

> **Les outils de e-communication**

Pédagogie

Projection vidéo, iPhone, iPad, supports papiers, supports en ligne, résultats études menées par le CRT. Réalisation d'un diagnostic communication.

Durée

14 h sur 2 journées consécutives

Dates et Lieu

Dijon les 1 et 2 décembre 2011

Organisme de formation

I-COM

Coût

586 € TTC

Apprendre à promouvoir son offre touristique

Objectif général	Définir une stratégie de communication pour promouvoir efficacement son offre auprès de la clientèle cible.
Public	Tout public.
Contenu	<p>> Promouvoir son offre, son produit, sa structure</p> <ul style="list-style-type: none"> -Connaissances de la méthodologie (cahier des charges), des supports de communication adéquats, de la pertinence du vocabulaire (rédaction des accroches), des techniques à employer, des intervenants avec lesquels travailler. -Analyse des supports de communication existants, analyse de chartes de communication et de chartes graphiques liées au domaine du tourisme. <p>> Définir un plan de communication</p> <ul style="list-style-type: none"> -Forces et faiblesses de son produit et de sa communication actuelle, choix des éléments à privilégier dans sa communication, détermination des cibles, élaboration du plan de communication. -Choix des supports à privilégier. -Analyse de différents supports touristiques existants. <p>> Assurer la promotion et le suivi de son produit</p> <ul style="list-style-type: none"> -Connaissance et utilisation des différents médias et de leur pertinence par rapport aux cibles visées, élaboration de produits médiatisés : annonces et dossiers presse, communiqué de presse, publicité, organisation d'un évènementiel, l'« e-communication ». -Mesures de satisfaction : évaluation de l'efficacité commerciale des supports.
Pédagogie	<ul style="list-style-type: none"> - Mise en situation via des démarches déjà initiées ou à mettre en œuvre. - A la fin de la formation, analyse des points forts et à améliorer et de la pertinence des produits choisis.
Durée	21 h sur 3 journées (2+1)
Dates et Lieu	Mâcon les 16 et 17 novembre 2011 puis 8 décembre 2011
Organisme	GRETA 21
Coût	420 € TTC

Concevoir et mettre en page son support de communication

Objectif général	Concrétiser un projet de communication à l'aide d'un logiciel de Publication Assistée par Ordinateur.
Public	Tout personne en charge de la communication ou désireuse de créer un support de communication. Bonne connaissance de Windows requise.
Contenu	<ul style="list-style-type: none"> > Connaissance de la chaîne graphique Mise en page, principes fondamentaux de la couleur, choix typographique, choix de l'image et sa mise en page. > Connaissance des logiciels de PAO Illustrator, Photoshop, Indesign. > Mise en situation pour répondre à un cahier des charges > Réalisation d'un support sur le logiciel Indesign
Pédagogie	Formation sur mesure liée aux besoins des participants avec suivi intermédiaire entre les 2 sessions et un suivi post-formation.
Durée	28 h sur 4 journées non consécutives (2+2)
Dates et Lieu	Beaune les 7 et 8 février 2012 puis 13 et 14 mars 2012
Organisme de formation	GRETA 21
Coût	700 € TTC

S'intégrer et se référencer dans une démarche qualité

Objectif général	Bénéficier d'une image de qualité en s'inscrivant dans une démarche de type charte, label ou réseau touristiques certifiés.
Public	Tout public
Contenu	<p>> La démarche qualité : évolution et principes généraux Définitions et historique, les secteurs concernés par la qualité, de l'amélioration de la qualité à la certification ou labellisation.</p> <p>> Les enjeux de la qualité dans le tourisme : Pourquoi ? Comment ? Présentation, intérêts et exigences des normes NF, ISO, les labels et marques existantes...</p> <p>> La mise en œuvre de sa démarche qualité : fondamentaux, méthodologie et formalisation Les bienfaits, les atouts et les enjeux, le vocabulaire, la maîtrise des supports, l'écoute des clients, le coût de la qualité et de la non-qualité, la réglementation pour la qualité, l'hygiène, la sécurité et l'environnement, les outils...</p>
Pédagogie	Utilisation de supports méthodologiques, cas pratiques.
Durée	21 h sur 3 journées non consécutives (2+1)
Dates et Lieu	Dijon les 20 et 21 février 2012 puis le 19 mars 2012
Organisme de formation	PEP FORMATION 21
Coût	357 € TTC (déjeuner des stagiaires compris)

Créer et référencer son site sur le web 2.0

MODULE 12

Objectif général	Optimiser et référencer son site pour le web 2.0 : ses opportunités comme objectif dès la démarche de création jusqu'à la gestion du site.
Public	Toute personne en charge de la promotion ou de la communication internet, responsable du site internet, webmestre.
Contenu	<p>> Comprendre le web 2.0 et ses enjeux Historique du web, le vocabulaire spécifique, les glossaires, les principaux moteurs de recherche et le référencement.</p> <p>> Analyser un site internet Nom du domaine, positionnement, audit qualitatif, intégration du site dans sa communication, forces et faiblesses de son site.</p> <p>> Concevoir son site web</p>
Pédagogie	Audit technique et web marketing des sites des participants, application pratique de création d'un site.
Durée	28 h sur 4 journées (2+2)
Dates et Lieu	Beaune les 18 et 19 octobre 2011 puis 8 et 9 novembre 2011
Organisme de formation	GRETA 21
Coût	700 € TTC

Travailler avec les prestataires environnants

Objectif général	Dynamiser son activité en bénéficiant de l'impulsion et de la créativité d'un réseau de partenaires locaux.
Public	Tout public.
Contenu	<p>> Le réseau Définition du réseau, les enjeux du travail en réseau, les différents types de mise en réseaux et de partenariats touristiques, le concept de destination touristique.</p> <p>> Intégration de réseaux existants ou favoriser l'émergence de nouveaux réseaux Elaboration de son plan d'action intégrant des partenariats cohérents avec son activité ou mise en place de nouveaux partenariats en fonction des carences repérées, agir en ambassadeur de son territoire.</p> <p>> Travail dans une optique de partenariat durable Fédération des professionnels publics/privés autour d'un projet commun, plan d'action collectif dans le respect des individualités, animation collective du projet.</p>
Pédagogie	Formation interactive avec échanges d'expériences, études de cas, mises en situation, jeux, quizz.
Durée	14 h sur 2 journées consécutives
Dates et Lieu	Cluny les 6 et 7 octobre 2011
Organisme de formation	ENVOL Formation Tourisme
Coût	486 € TTC

Organiser un événement

MODULE

14

Objectif général

S'approprier toutes les étapes de mise en œuvre d'un événement, les contraintes organisationnelles et juridiques.

Public

Tout public. Avoir un événement à organiser fortement souhaité.

Contenu

> Le concept de manifestation

Les différents types de manifestations, définition de la notion d'organisateur, les composantes (date, lieu, logistique, budget, respect de la réglementation).

> Le plan d'action

Objectifs de la manifestation, les moyens nécessaires, les ressources humaines, le budget prévisionnel, le plan de communication (cibles, message, supports), les partenaires, les dossiers de presse et le dossier sponsor.

> La législation

Les déclarations obligatoires, le régime fiscal lié aux manifestations exceptionnelles, le contrat et les obligations liées aux spectacles, l'obligation de sécurité à l'égard des salariés et du public.

Pédagogie

Les participants complètent un « carnet de route du dirigeant associatif » qui est un outil de relais d'information, d'organisation du travail et de suivi des actions de l'association.

Durée

14 h sur 2 journées consécutives

Dates et Lieu

Chalon-sur-Saône les 31 janvier et 1er février 2012

Organisme de formation

Clymats d'entreprises

Coût

502 € TTC

Développer son offre à destination des oenotouristes

Objectif général	Développer une offre autour de la thématique du vin et créer les outils de commercialisation adaptés.
Public	Tout public.
Contenu	<p>> Le marché du tourisme et les acteurs professionnels Réalité de l'activité touristique en 2011/2012, organisation territoriale du tourisme en France, partenariats et autres formes de tourisme.</p> <p>> La méthodologie de conduite de projet Définition du projet et de son intérêt, enjeux, impacts sur différentes cibles (famille, lieu de travail, concurrents, partenaires), moyens humains, techniques et financiers, ressources, conseils en terme de financement et de faisabilité.</p> <p>> L'élaboration d'un projet oenotouristique Motivation dans l'étude d'un projet, accueil à la propriété, aménagement de son espace d'accueil, de visite et de vente, promotion et commercialisation, avantages et inconvénients pour le producteur, facteurs clés de réussite.</p>
Pédagogie	Accompagnement d'une démarche de projet, apports théoriques en fonction des besoins (études nationales et régionales en matière de tourisme et de vin, atouts des différentes clientèles, dimension économique des principaux marchés émetteurs...).
Durée	14 h sur 2 journées consécutives
Dates et Lieu	Chablis les 1er et 2 mars 2012
Organisme de formation	Elanciel
Coût	511 € TTC

Développer son offre à destination des publics scolaires

Objectif général

Construire un produit touristique avec une approche pédagogique spécifique pour l'accueil de publics scolaires et périscolaires en Bourgogne.

Public

Tout public.

Contenu

> Communiquer avec l'institution et les enseignants

Promotion et diffusion de l'offre scolaire (travail avec les différents échelons et acteurs de l'institution scolaire), préparation et exploitation avec les enseignants (contraintes administratives et atouts pédagogiques, adaptation de l'offre aux publics scolaires).

> Connaître les publics scolaires

Réglementation et institution scolaire (statuts des établissements scolaires et leurs environnements institutionnels, législation sur les sorties/séjours scolaires, programmes et projets d'établissements), travail avec les enseignants (besoins et habitudes des enseignants en matière de sorties et séjours scolaires, évolutions institutionnelles et sociologiques impactant le tourisme scolaire, conséquences pour les lieux de visites et les structures d'hébergement). Visite d'un lieu de séjour : le centre du Croux.

Pédagogie

Visite d'un lieu de sortie scolaire, synthèse fournie aux participants.

Durée

14 h sur 2 journées consécutives

Dates et Lieu

Saint-Léger-sous-Beuvray les 7 et 8 novembre 2011

Organisme de formation

PEP FORMATION 21

Coût

280 € TTC

Développer son offre à destination des touristes d'itinérance

Objectif général	Développer une offre pour répondre aux besoins de la clientèle consommatrice des itinéraires et circuits touristiques.
Public	Tout public.
Contenu	<p>> Le marché du tourisme itinérant et les acteurs professionnels Réalité de l'activité touristique en 2011/2012, organisation territoriale du tourisme en France, tourisme d'itinérance (voies fluviales, vélo routes, voies vertes, chemins de randonnée...).</p> <p>> Les itinéraires en Bourgogne Etat des lieux des différentes formes d'itinérance, attentes et besoins des clients, partenaires et concurrents.</p> <p>> La structuration de l'offre Types de clientèles, moyens humains, techniques et financiers, ressources disponibles, conseils en termes de financement et de faisabilité.</p> <p>> La promotion et la commercialisation de l'offre Circuits commerciaux traditionnels, tours opérateurs spécialisés, vente en ligne, facteurs clés de réussite.</p>
Pédagogie	Formation interactive et accompagnement à la structuration de l'offre en lien avec la demande, basés sur l'étude de cas réels apportés par les participants et complétés par des apports théoriques et méthodologiques.
Durée	14 h sur 2 journées consécutives
Dates et Lieu	Pouilly-en-Auxois les 8 et 9 mars 2012
Organisme de formation	Elancier
Coût	449 € TTC

Objectif général	Accompagnement technique dans la réflexion préalable et l'élaboration d'un projet de construction ou d'aménagement, dans le cadre d'une démarche d'écotourisme.
Public	Tout public.
Contenu	<p>> Approche des besoins Elaboration d'un programme, définition d'une démarche, d'un projet de vie, simulation des besoins, élaboration d'hypothèses et scénario d'implantation, contraintes réglementaires (codes de la construction et de l'urbanisme, accessibilité, sécurité incendie, règles sanitaires, démarches administratives), tourisme et handicap.</p> <p>> Définition de l'éco-construction Ressources de la construction bioclimatique, démarche environnementale, cibles HQE, bilan carbone, conditions de la basse consommation thermique, matériaux et ressources naturels et locaux, fiches de déclaration environnementale et sanitaire (FDES), partenaires professionnels, aides disponibles et organismes actifs.</p> <p>> Application au secteur touristique Formules possibles, durées de séjours, activités ludiques ou sportives, loisirs éducatifs, liens avec le jardinage, l'agriculture et l'élevage, méthanisation, vente directe, dépendance énergétique, gestion de l'eau, enjeux et retombées, valorisation auprès de la clientèle, coûts, planning, rentabilité prévisionnelle.</p>
Pédagogie	<ul style="list-style-type: none"> - illustration par des exemples de réalisations achevées ou en cours de travaux, visite de sites et/ou d'installations exploitant une ou plusieurs énergies renouvelables. - démarche de projet complète et professionnelle.
Durée	21 h sur 3 journées non consécutives (1+2)
Dates et Lieu	Chalon-sur-Saône les 17 janvier 2012 puis 14 et 15 février 2012
Organisme	GRETA 21
Coût	525 € TTC

Les modalités administratives

Bénéficiaires et prise en charge financière

> L'ensemble des acteurs, professionnels du secteur du tourisme en Bourgogne peuvent bénéficier des formations du programme, présentées dans ce catalogue.

> Peuvent prétendre à **la prise en charge à 100%** des coûts pédagogiques de la formation, les salariés permanents ou saisonniers adhérents à l'un des organismes partenaires.

> Peuvent prétendre à **la prise en charge à 80%** des coûts pédagogiques, les acteurs du tourisme ne cotisant à aucun organisme de collecte de fonds d'assurance formation. Il s'agit majoritairement des bénévoles et administrateurs d'associations à vocation touristique.

> Les stagiaires dont l'employeur n'adhère pas à un organisme partenaire doivent régler 100% des coûts pédagogiques, et se tourner vers leur propre OPCA pour une prise en charge.

Organismes partenaires :



Inscription

Pour s'inscrire à une formation du programme, il vous faut renvoyer deux pièces à l'organisme de formation assurant la formation que vous avez choisie. Le nom de l'organisme est indiqué dans le descriptif de chaque module ; les coordonnées sont fournies à la page suivante.

Les documents à renvoyer impérativement sont :

> le bulletin d'inscription

A découper page 23 du catalogue et à compléter.
Il peut être photocopié si besoin.

> un chèque

A l'ordre de l'organisme de formation : de 50 € restituable si vous bénéficiez de la prise en charge à 100%, ou du montant du règlement de tout ou partie de la formation dans le cas contraire.

Le chèque n'est pas nécessaire pour les agents des collectivités territoriales et les bénévoles adhérents d'Uniformation.

Le chèque de 50 € sera restitué à l'issue de la formation. Il sera encaissé par l'organisme de formation en cas d'absence, sur tout ou partie du module, non justifiée du stagiaire.

Organismes de formations

Clymats d'entreprises (Module 14)

Isabelle LARROUTUROU

9, rue Tronchet - 69006 LYON

☎ 04 72 85 63 45 / 📠 04 72 85 63 49 / contact@clymats.com

Elanciel (Modules 15 et 17)

Brigitte CAVAILLE

4 Rue Louis Armand - 51000 CHALONS EN CHAMPAGNE

☎ 06 83 27 31 62 / elanciel.brigitte.cavaille@gmail.com

ENVOL formation tourisme (Modules 2, 5 et 13)

Dominique JACQUOT

12 cité du Merle - 71250 CLUNY

☎ 03 85 59 07 84 / 06 86 20 18 91 / jacquotdominique@yahoo.fr

GRETA 21 de Beaune (Modules 1, 6, 7, 9, 10, 12 et 18)

Annie PANTIN

7 avenue Maréchal Lattre de Tassigny - 21200 BEAUNE

☎ 03 80 24 83 27 ou 28 / 📠 03 80 24 15 93 / annie.pantin@ac-dijon.fr

I-COM (Module 8)

Delphine THOUVIOT

52 avenue de Stalingrad - 21000 DIJON

☎ 03 80 60 83 11 / 📠 03 80 73 21 33 / delphine.thouviot@i-com.fr

Linguaphone Bourgogne (Modules 3 et 4)

Gérald LONJARD

2 Avenue de la découverte - 21000 DIJON

☎ 03 80 70 24 00 / 📠 03 80 70 03 93 / glonjard@linguaphone.fr

PEP FORMATION 21 (Modules 11 et 16)

Julie CHARLES

28 rue des Ecayennes - 21000 DIJON

☎ 03 80 76 63 40 / 📠 03 80 76 63 26 / julie.charles@pep21.org



cachet de l'organisme de formation



Bulletin d'inscription individuel au programme régional de formation tourisme

TENANT LIEU DE DEMANDE DE PRISE EN CHARGE PAR VOTRE OPCA

N° de la formation : **Module**

Titre :

Lieu :

ENTREPRISE / COLLECTIVITE

raison sociale :

adresse :

code postal.....ville.....

tél :

fax :

e mail :

personne à contacter :

STATUT : public : précisez

privé : entreprise

association

autre, précisez

activité principale :

siren / siret :

code NAF / APE :

convention collective :

cochez votre OPCA : AGEFOS PME UNIFORMATION AUTRE

FAFIH FAFSEA

VIVEA CNFPT

numéro d'adhérent :

assujettissement TVA : OUI NON

Date + cachet de l'entreprise ou
de la collectivité et signature

Nom et Prénom du signataire

.....

.....



STAGIAIRE

nom :
prénom :

sexe : F M

date de naissance :

fonction occupée :

date d'entrée dans la fonction :

- statut : salarié
 non salarié
 bénévole
 chef d'entreprise ou
d'exploitation / gérant
 stagiaire (fonction publique)
 contractuel (fonction publique)
 titulaire (fonction publique)
 autre, précisez

- CSP : ouvrier non qualifié
 ouvrier qualifié
 employé
 agent de maîtrise / technicien
 ingénieur / cadre

grade (fonction publique) : cat. : A B C

- niveau de formation actuel obtenu : VI (avant 3ème)
 VBIS (3ème)
 V (CAP BEP)
 IV (Bac)
 III (Bac + 2)
 II et I (3ème cycle universitaire,
grandes écoles)

signature du stagiaire

Bulletin à renvoyer à l'organisme de formation (adresses indiquées page 22) accompagné d'un chèque de 50 € * ou, d'un chèque de règlement total ou partiel de la formation, au plus tard 15 jours avant le début de la session.

* Le chèque est de 50€ par stagiaire (hors agents des collectivités territoriales). Il sera encaissé par l'organisme de formation en cas d'absence non justifiée du stagiaire. Il sera restitué une fois le règlement de la formation effectué par votre OPCA.

Calendrier des formations

		Octobre	Novembre	Décembre	Janvier	Février	Mars
		2 0	1 1		2 0	1 2	
M1	Aménager son espace d'accueil et de vente	25,26					
M2	Connaître les richesses de son territoire	13,14	10,24,25	15	12,13	2	13,14,29
M3	LEA : anglais		546,47,48	549,50	52,3,4	55,6	
M4	LEA : allemand		546,47,48	549,50	52,3,4	55,6	
M5	De l'idée à la mise en œuvre d'une offre touristique				24,25		20
M6	Gérer la relation avec sa clientèle touristique		22,23				
M7	La législation applicable aux gîtes et chambres d'hôtes					27,28	
M8	Le e-tourisme, les nouvelles pratiques de consommation			1er,2			
M9	Apprendre à promouvoir son offre touristique		16,17	8			
M10	Concevoir et mettre en page son support de communication					7,8	13,14
M11	S'intégrer et se référencer dans une démarche qualité					20,21	19
M12	Créer et référencer son site sur le web 2.0	18,19	8,9				
M13	Travailler avec les prestataires environnants	6,7					
M14	Organiser un événement				31	1er	
M15	Développer son offre à destination des oenotouristes						1,2
M16	Développer son offre à destination des publics scolaires		7,8				
M17	Développer son offre à destination des touristes de l'itinérance						8,9
M18	Eco-tourisme : réussir son projet d'éco-construction				17	14,15	



17, boulevard de la Trémouille
BP23502- 21035 Dijon cedex

 **0 800 888 111**

APPEL GRATUIT DEPUIS UN POSTE PME

Conception : AS DE FAB / Photos : Alain D'Sire - Philippe Malpestre