



## Modules à la carte : composez votre parcours sur des thématiques ciblées

Loisirs et affaires



### Thématique RSE

#### RSE.1 - Votre démarche RSE, un levier d'attractivité et de performance pour une stratégie durable

**Public : Loisirs/affaires – Durée : 1 séance 2h30 – Type : Webinaire**

**Objectif :** Pourquoi initier une démarche RSE maintenant devient incontournable au sein des PME/TPE du tourisme. Nous répondons à vos questions en direct après le webinaire.

#### RSE.2 - Construire votre démarche RSE personnalisée : 6 étapes pour agir sur l'attractivité et la performance économique

**Public : Loisirs/affaires – Durée : 3 séances de 3h30 – Type : Formation + Mise en situation + Atelier en intelligence collective**

**Objectif :** S'approprier les fondamentaux de la RSE et construire votre démarche RSE sur-mesure en 6 étapes pour attirer et fidéliser la clientèle, et booster votre performance opérationnelle.

#### RSE.3 - Répondre aux critères RSE des appels d'offre, produire les justificatifs et exploiter ce travail pour booster la performance de votre entreprise

**Public : Affaires – Durée : 2 séances de 3h30 – Type : Formation + Mise en situation**

**Objectif :** A partir des critères d'appel d'offre classiques, décrypter les attendus de vos clients grands comptes sur les aspects RSE et savoir répondre avec pertinence, en étayant votre proposition de valeur avec des éléments concrets.

#### RSE.4 - Motiver ses équipes et fidéliser ses clients avec la RSE - Attirer et fidéliser ses clients grâce à la RSE

**Public : Affaires – Durée : 2 séances de 3h30 – Type : Atelier en intelligence collective + Formation**

**Objectif :** Remobiliser vos équipes autour du projet de mutation de vos activités vers le durable, en utilisant des méthodes de travail innovantes et dynamiques qui valoriseront la contribution de chaque collaborateur. Utiliser cette création de valeur pour se distinguer et conquérir la clientèle.

#### RSE.5 - Motiver ses équipes et booster votre attractivité avec la RSE : facteurs de sens et d'engagements – Valoriser votre démarche RSE dans votre stratégie marketing

**Public : Loisirs – Durée : 2 séances de 3h30 – Type : Formation + mise en situation**

**Objectif :** Conduire le changement en interne et auprès de vos parties prenantes en comprenant les leviers de motivation que peuvent trouver vos collaborateurs, partenaires et clients dans la RSE. Traduire cette compréhension nouvelle dans votre communication pour attirer et fédérer collaborateurs, partenaires et clients autour de vous.

### Thématique Environnement

#### Environnement.1 - L'écotourisme, une solution dans un contexte environnemental à fort enjeu. Anticiper les changements climatiques sur les activités du voyage et construire un business model résilient.

**Public : Loisirs – Durée : 2 séances de 3h30 – Type : Formation + mise en situation**

**Objectif :** Comprendre comment le tourisme peut agir positivement sur les aspects du changement climatique et de la préservation de la biodiversité et anticiper les changements et enjeux pour la prochaine décennie sur les activités du voyage. Construire un business model simple et résilient à cette crise.

#### Environnement.2 - Réduisez l'empreinte écologique de vos activités

**Public : Loisirs / Affaires – Durée : séances de 3h à choisir dans la liste ci-dessous – Type : Formation + mise en situation**

**Objectif :** Assimiler les bonnes pratiques pour réduire l'empreinte écologique de votre activité sur les volets suivants : transports, numérique, gestion des ressources naturelles, pollution et déchets, préservation des espaces naturels.



## Modules à la carte : composez votre parcours sur des thématiques ciblées

Loisirs et affaires



### Thématique Tourisme Durable

**Tourisme-Durable.1 - Comprendre le tourisme durable et créer une offre à valeur ajoutée attractive et durable. Motiver et engager ses équipes avec le tourisme durable.**

**Public : Loisirs – Durée : 3 séances de 2h30 à 3h30 – Type : Ateliers en intelligence collective**

**Objectif :** Miser sur une offre durable à forte valeur ajoutée pour toucher des marchés à fort potentiel. Identifier et débloquer les freins de vos équipes et partenaires pour s'investir dans la démarche et jouer gagnant à court, moyen et long terme.

### Thématique Tourisme et Biodiversité

**Biodiversité.1 - Comprendre en quoi le rapport homme / animal / biotope actuel met en danger la biodiversité. Sensibiliser et communiquer sur la préservation de la biodiversité [Niveau 1].**

**Public : Loisirs – Durée : 2 séances de 3h30 – Type : Formation + mise en situation**

**Objectif :** Comprendre les enjeux de la préservation de la biodiversité et communiquer autour de ces aspects tout en mettant en avant votre expertise.

**Biodiversité.2 - Identifier les dérives du tourisme sur la faune et intégrer les solutions environnementales avec l'écotourisme animalier [Niveau 1]**

**Public : Loisirs – Durée : 2 séances de 3h30 – Type : Formation + mise en situation**

**Objectif :** Comprendre et éviter les principales dérives du tourisme sur la faune. Être force de proposition sur des produits et services éthiques auprès de votre clientèle.

**Biodiversité.3 - Connaissance de la faune sauvage et ses biotopes + règles du jeu pour s'inviter dans le monde animal [Niveau 2]**

**Public : Loisirs – Durée : 2 séances de 3h30 – Type : Formation + mise en situation**

**Objectif :** Approfondir ses connaissances sur la faune pour proposer une offre différenciante et accompagner les voyageurs dans la rencontre des animaux en milieu sauvage en toute sécurité.

**Biodiversité.4 - Les voyages animaliers : expertise et vente + créer une offre engagée d'Écotourisme animalier [Niveau 2]**

**Public : Loisirs – Durée : 2 séances de 3h30 – Type : Formation + mise en situation**

**Contenu :** Approfondir ses connaissances sur la conception de produits pour proposer des produits éco-animaliers éthiques à très haute valeur ajoutée, attirer une clientèle de niche et devenir acteur de la préservation de la biodiversité.

### Thématique Amélioration continue

**Amélioration-continue.1 - Ré-enchanter votre expérience client pour mieux vendre. Amélioration continue, excellence et cohérence pour la fidélisation des clients.**

**Public : Loisirs – Durée : 2 séances de 3h30 – Type : Formation + mise en situation**

**Objectif :** Se démarquer avec une expérience client porteuse d'émotions et de belles valeurs pour attirer de nouveaux publics et fluidifier sa manière de travailler avec les clients. Elaborer un dispositif d'amélioration continue au service de votre performance opérationnelle et impliquer vos parties prenantes dans vos efforts.

**Amélioration-continue.2 - Travailler en qualité et en amélioration continue pour attirer, fidéliser et augmenter la performance interne**

**Public : Affaires – Durée : 1 séance de 3h30 – Type : Formation + mise en situation**

**Objectif :** Identifier les actions prioritaires à déployer et les indicateurs de mesure les plus pertinents dans le cadre de votre plan d'actions QSSSE pour agir directement sur les problématiques actuelles de votre entreprise liées à l'excellence de service. Impliquer vos parties prenantes pour mieux convaincre et gérer l'activité au quotidien.



**Modules à la carte : composez votre  
parcours sur des thématiques ciblées**  
Loisirs et affaires



## Thématique Communication

**Communication.1 - Attirer et fidéliser ses clients grâce à la RSE + Convaincre et Impliquer ses fournisseurs.**

**Public : Loisirs – Durée : 2 séances de 3h30 – Type : Ateliers en intelligence collective**

**Objectif :** *Faire émerger en intelligence collective les bonnes pratiques les plus efficaces pour attirer et fidéliser ses clients autour du voyage éco responsable et impliquer ses fournisseurs dans sa démarche RSE.*