

Développer les publics familles, par la qualité des expériences et une communication adaptée

Nouvelles données 2018



OBJECTIFS

- Découvrir les attentes des familles européennes
- Découvrir comment communiquent les tours-opérateurs sur ce marché, les grandes régions...
- Les points clés des nouvelles expériences Famille
- Acquérir les clés du marketing et de la communication vers les familles
- Repérer les moteurs des nouvelles expériences ludiques porteuses de sens
- Acquérir les piliers d'une offre réussie parents/enfants et créer du souvenir. **Les adolescents...**
- La Qualité famille chez les professionnels : offices de tourisme, en nature, musées, patrimoines, prestataires d'activités, sites touristiques, restaurateurs, hébergeurs
- Elaboration d'un plan d'actions Marketing Familles

Points clés

- Attentes des familles et contraintes, benchmark et bonnes pratiques des opérateurs en Europe
- Communication graphique, média, intermédiaires
- Marketing et nouveaux canaux de diffusion
- Les scénarios des offres, les moyens, les moteurs
- Ateliers pratiques – jeux – création de concepts et scénarios
- La place du numérique dans les nouvelles offres et le retour des jeux de plateau en extérieur

PUBLIC : Professionnels du tourisme ou du patrimoine souhaitant développer les publics familles.

DURÉE : 2 jours – 6 à 12 participants

DATES ET LIEUX :

PARIS – 12/13 Décembre 2019

PARIS – 26/27 MARS 2020

PROGRAMME

Jour 1

- Données marketing – profils de familles
- Attentes spécifiques des familles dans le temps des vacances
- La demande d'interactivité parents/enfants
- Les tendances familles et multi-génération de notre veille européenne
- Bien manger – bien jouer – l'expérience de sens, trois tendances lourdes actuelle
- Trouver mon positionnement "famille" ?
- Adapter localement mon message, et les moyens à mettre en œuvre pour argumenter, convaincre, donner envie.
- Les choix graphiques, couleurs, images, vidéos, droits à l'image.
- Le reportage photo/vidéo famille incontournable.
- A qui s'adresser sur nos documents ? Aux parents ? Aux enfants ?
- Créer un plan de communication complet vers les familles.
- Les sites portails spécialisés familles, les blogs de maman, les blogs de famille.
- Comment donner à mon site web une vitrine famille ?

Jour 2

- Les expériences qui font vibrer les familles, c'est quoi ?
- Comment créer du lien, générer le partage intergénérationnel
- Benchmark dialogué des expériences familles : espaces découvertes, espaces à sensations, ateliers créatifs, jeux, chasses aux trésors ; espaces de jeux dans ma structure, espaces sensoriels...
- Enquête smartphone, jeux tablettes, géocaching, chasse aux trésors, aventures en nature ou en villages : découverte de ces territoires d'expériences
- Les activités adaptées à chaque âge
- Le jeu et croissance de l'enfant
- Faire jouer une fratrie et des adultes, vraiment ensemble, comment ?
- Les 4 séquences essentielles d'un temps en famille, décryptage des scénarii à engager, des moyens pour réussir et créer des souvenirs inoubliables
- Médiations de découvertes pour les familles : apprentissage, émotion, jeux... Quels types de médiations à proposer aux familles et leurs enfants ?

BUDGET :

690€/participant pour les 2 journées soit 14H de formation

Repas et logement non compris

Financement possible dans le cadre du Plan Formation

MODALITÉS :

Durée 14 heures

Horaires :

Jour 1 : 9h30 -17h30

Jour 2 : 9h-17h

Lieu exact de la formation :

Sera précisé 1 mois avant la date de la formation

12 participants maximum

Formateur : Bruno TAMAILLON

06 08 47 46 91

tamaillon@tams.fr



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Avant la formation

Apporter catalogue, brochures et dépliants présentant vos offres familles, supports de jeux, expériences ludiques de votre structure ou territoire.

Pendant la formation

Une alternance d'apports théoriques, d'échanges et de travail en atelier.

Suite à la formation, un espace web dédié à la formation est ouvert sur notre site internet avec documents et liens.

Procédures de validation des acquis de la formation :

Organisation/calendrier d'un plan d'actions personnalisé

Remise d'une attestation de stage



TAMS Consultants
www.tams.fr

Organisme Formation
déclaré 82.380269938
SIRET: 40870802200038

Les Michauds
73360 SAINT FRANC
tel : 06 08 47 46 91
tamaillon@tams.fr

Formateur :
Bruno Tamaillon

Infos/inscriptions :
tamaillon@tams.fr
port : 06 08 47 46 91

DEVIS DE LA FORMATION

TAMS/FAM 1 – Développer les publics familles, par la qualité des expériences et une communication adaptée

Objectif : Deux journées de formation, pour poser toutes les bases du marketing du tourisme Famille et des nouvelles expériences ludiques attendues

Durée : 14 heures

Formateur : Bruno TAMAILLON – 55 ans – *Expert en développement touristique, marketing du tourisme, créateur de jeux et expériences pédagogiques en familles. Père de 4 enfants. 30 ans d'expérience professionnelle en Tourisme*

Méthodes et moyens pédagogiques :

Ateliers en mini groupes - Apports théoriques et vidéos
Le jeu comme support de cours

Procédures de validation des acquis de la formation :

Organisation/calendrier d'un plan d'actions, personnalisé.
Remise d'une attestation de stage.

Date :

Lieu :

Budget : 690€ pour les deux journées - *net de taxe dans le cadre de notre activité d'organisme de formation déclarée - 82 380269938 – Repas, transport et logement non compris.*

Nombre de participants : 12 stagiaires maxi pour assurer une qualité optimale à la formation.

Comment s'inscrire ?

1^{er} cas : Votre entreprise finance elle-même la participation à la formation :

- Remplir le bulletin de pré-inscription ci dessous et le faire parvenir au plus vite à bruno Tamaillon – tamaillon@tams.fr afin de réserver votre place pour cette formation
- Compléter la Convention Formation ci-jointe et la renvoyer, accompagnée d'un acompte de 230€ à l'ordre de Tams Consultants Les Michauds 73360 St Franc
- Une confirmation écrite vous sera envoyée à réception.

2^{eme} cas : Votre entreprise souhaite bénéficier du financement de son OPCO :

- Remplir le bulletin de pré-inscription ci dessous et le faire parvenir au plus vite à Tams Consultants – tamaillon@tams.fr afin de réserver votre place pour cette formation.
- Compléter la Convention Formation ci-jointe et la renvoyer à Tams Consultants Les Michauds 73360 St Franc ou par mel à tamaillon@tams.fr
- Envoyer dès que possible à votre organisme OPCO cette fiche Devis, accompagné du programme de la formation,
- Attendre la réponse écrite de votre OPCO (courrier spécifiant la prise en charge du cout total ou partiel de la formation) et l'envoyer à Tams Consultants Les Michauds 73360 St Franc

Bulletin d'inscription

Nom-prénom :

Fonction :

Organisme :

Adresse :

Code postal :

Ville :

Tél :

Portable :

Mél :

Responsable administratif de l'inscription (si besoin) :

Nom - prénom :

Tél :

mel :

Je souhaite m'inscrire à la formation :

TAMS/FAM 1 – Développer les publics familles

Du au

Se déroulant à

Mon organisme finance lui même la formation et Je vous fais parvenir des que possible la convention dans les jours qui viennent.

Mon organisme souhaite bénéficier du financement de mon OPCA et je vous ferai parvenir la convention et l'accord de prise en charge de mon OPCA des que possible.

A..... le

Lu et approuvé

Signature et tampon

CONVENTION DE FORMATION PROFESSIONNELLE

(Article L. 6353-2 et R. 6353-1 du code du travail)

Entre

Nom et Adresse de l'entreprise (du salarié participant) :

(ci-après dénommé le bénéficiaire)

Représentée par

Fonction :

Et

l'organisme de formation :

TAMS CONSULTANTS – Les Michauds 73360 St Franc

Tél : 04 76 67 52 60 – tamaillon@tams.fr - www.tams.fr

Représenté par : Bruno Tamaillon Fonction : Gérant

Déclaration enregistrée sous le n° 82.380269938 auprès du Préfet de la région Rhône-Alpes

Numéro SIRET de l'organisme de formation : 40870802200046

I – OBJET, NATURE, DUREE ET EFFECTIF DE LA FORMATION

Le bénéficiaire entend faire participer une partie de son personnel à la session de formation professionnelle organisée par l'organisme de formation sur le sujet suivant :

Intitulé de l'action de formation :

TAMS/FAM 1 – Développer les publics familles par la qualité des expériences et une communication adaptée

Nature de l'action de formation conformément à l'article L.6313-1 CT : action d'acquisition, d'entretien ou de perfectionnement des connaissances.

Le programme détaillé de l'action de formation figure en annexe de la présente convention.

L'effectif de stagiaires est de 6 participants minimum à 12 participants maximum

Dates de la session :

Nombre d'heures par stagiaire : 14 h

Lieu de la formation (ville) :

Formateur : Bruno Tamaillon – 06 08 47 46 91 - tamaillon@tams.fr

II – ENGAGEMENT DE PARTICIPATION A L'ACTION

Le bénéficiaire s'engage à assurer la présence du ou des participants aux dates, lieux et heures prévus ci-dessus.

Le ou les participants seront :

Nom Prénom	email	Etablissement – fonction
•		
•		
•		

III – PRIX DE LA FORMATION

Le coût de la formation, objet de la présente convention, s'élève à 690 € net de taxe - exonération de TVA – par participant.

Cette somme couvre l'intégralité des frais engagés par l'organisme de formation pour cette session.

Ne sont pas compris les frais de repas, de logement et de transport sur le lieu de la Formation.

Règlement à réception de facture. Si le bénéficiaire souhaite faire financer la formation dans le cadre du PLAN FORMATION, il lui incombe de fournir obligatoirement à l'organisme de formation, le courrier de prise en charge de la formation décrite ci dessus, 10 jours avant le début de la formation.

IV – MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES MIS EN ŒUVRE :

- Apports théoriques sur la base d'expériences modélisées
- Applications pratiques sur la base des données issues de l'organisme des stagiaires
- Le support de cours

V – MOYENS PERMETTANT D'APPRECIER LES RESULTATS DE L'ACTION : Rédaction d'un plan d'action réalisé par le stagiaire : incluant calendrier, action, moyens et coûts

VI – SANCTION DE LA FORMATION : Suite à la vérification de la validité du plan d'action, remise d'une attestation de stage.

VII – MOYENS PERMETTANT DE SUIVRE L'EXECUTION DE L'ACTION : Feuilles de présences en 3 exemplaires signées par les stagiaires et l'organisme de formation

VIII – NON-REALISATION DE LA PRESTATION DE FORMATION

En application de l'article L.6354-1 du Code du travail, il est convenu entre les signataires de la présente convention, que faute de réalisation totale ou partielle de la prestation de formation, l'organisme prestataire doit organiser dans les plus brefs délais une nouvelle formation et s'assurer de la présence possible des participants inscrits.

La Formation pourra être annulée par l'organisme de formation si le quota de 5 participants n'est pas atteint. Cette annulation devra intervenir en amont du 11e jour précédent la date de démarrage de la formation.

IX – DEDOMMAGEMENT, REPARATION OU DEDIT :

En cas de renoncement par l'entreprise bénéficiaire à l'exécution de la présente convention dans un délai de 192 heures (8 jours) à 97 heures (4 jours) précédent la première heure de formation, objet de la présente convention, l'entreprise bénéficiaire s'engage au versement de la somme de 400 Euros à titre de dédit.

Cette somme de 400 Euros n'est pas imputable sur l'obligation de participation au titre de la formation professionnelle continue de l'entreprise bénéficiaire et ne peut faire l'objet d'une demande de remboursement ou de prise en charge par l'OPCO.

En cas de renoncement par l'entreprise bénéficiaire à l'exécution de la présente convention dans un délai de 96 heures précédent la première heure de formation, la totalité des frais pédagogiques seront dues par le bénéficiaire à l'organisme de formation.

En cas de non présence du participant à tout ou partie des heures de formation prévues, la totalité des frais pédagogiques seront dues par le bénéficiaire et versé à l'organisme de formation.

En cas de renoncement par l'organisme de formation à l'exécution de la présente convention dans un délai de 0 à 10 jours calendaires précédent la date de démarrage de la prestation de formation, objet de la présente convention, l'organisme de formation s'engage à programmer dans les plus brefs délais une nouvelle formation et s'assurer de la présence possible des participants inscrits.

Dans tous les cas, la Formation ne peut être assurée qu'avec un minimum de 5 stagiaires inscrits.

X – LITIGES

En cas de litige concernant l'application de la présente convention, les deux parties conviennent de s'en remettre à l'appréciation des tribunaux compétents après épuisement des voies amiables.

Fait à

Le

Signature+tampon avec la mention "lu et approuvé"

Entreprise bénéficiaire

Responsable / Fonction

Bon pour accord
B. TAMMOUR gend

tams
138, Chemin du Roland
38960 SAINT AUPRE
Tél : (33) 04 78 67 52 60
www.tams.fr
RCS Grenoble 888 708 022