

# Cultiver le sens des actions partenariales pour développer son activité

Tourisme - Hôtellerie - Restauration - 2025

## En résumé

Développez votre activité touristique grâce à des partenariats stratégiques !  
Notre formation sur la thématiques des actions partenariales vous permettra d'optimiser votre performance en collaborant avec des acteurs clés du secteur.  
Apprenez à créer et gérer des projets partenariaux efficaces pour dynamiser votre offre touristique.

## Objectifs :

Optimiser son activité avec des relations et projets partenariaux.

## Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

## Participants :

**Professionnels du tourisme :** commerçants/artisans, prestataires professionnels (écoles de ski, de raft, accompagnateurs moyenne montagne...), offices de tourisme.

## Effectifs :

L'effectif maximum est de 12 personnes.

## Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur, spécialisé dans le domaine du tourisme.  
Tous nos consultants formateurs répondent aux exigences de notre système qualité.

## Le contenu

### 1. Identifier vos besoins et vos partenaires

Pourquoi monter des actions partenariales.

#### Définir votre contexte touristique et votre clientèle

Connaître les divers acteurs locaux du tourisme et leur rôle.  
Savoir identifier vos besoins (image, fréquentation, offre prestations/produits...).  
Savoir croiser vos besoins avec les attentes (conscientes ou non) de votre clientèle.  
Les divers types de partenariats possibles.

Tarif : sur demande

PROGRAMME INDICATIF



2 jours, soit 14 heures

## Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

Sessions à venir - Nous contacter



## 2. Construire des relations durables et des actions pérennes

Choisir ses partenaires (" in situ " ou à l'extérieur).

Être " force de proposition " sur le contenu du partenariat.

Partager équitablement les tâches et les frais.

Penser " durable " plutôt que ponctuel et opportuniste.

Mesurer l'impact du partenariat (retour sur investissement et satisfaction client).

Réajuster les modalités du partenariat si nécessaire.

## Méthodes, moyens et suivi

### Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés.

L'alternance entre les approches théoriques et pratiques est soigneusement intégrée tout au long du programme. Les points théoriques sont suivis immédiatement par des activités qui permettent aux participants de mettre en pratique ce qu'ils ont appris. Cette approche cyclique favorise une compréhension plus profonde et une rétention accrue des connaissances, tout en assurant une application directe en entreprise.

Cette formation intègre aussi des approches pédagogiques dynamiques et interactives, axées sur les échanges entre pairs, l'analyse de pratiques professionnelles et, si appropriée, l'étude de cas réels d'entreprises. Ces méthodes favorisent un apprentissage collaboratif et appliqué, permettant aux participants de développer des compétences pratiques et de tirer parti de l'expérience collective.

### Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situations, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Une évaluation des acquis sera réalisée par le formateur.

Elle permettra d'attester de l'acquisition des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

### Suivi de l'action

Une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le stagiaire.

### Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.

