

Destination campagne

02 & 03
FEV
2022

MAZAMET | TARN

Programme

Mercredi 02 février 2022

14h – 15h : Ateliers sur la thématique : « La campagne qui gagne »

Pause gourmande

15h30 à 17h : Ateliers sur la thématique : « coconstruire le tourisme de campagne »

A partir de 19h : Soirée dîner spectacle au palais des congrès

Jeudi 03 février 2022

9h – 10h30 : Conférence plénière

Pause gourmande

11h – 12h : Les ateliers Destination Campagne

Pause déjeuner

14h – 15h : Les ateliers Destination Campagne

Pause gourmande

15h30 – 17h : Les ateliers Destination Campagne

Destination
campagne

14h – 15h : Ateliers « La campagne qui gagne »

*La campagne
qui gagne*
14h – 15h

A1 – Quels ingrédients dans les itinéraires gourmands

Atelier interactif destiné aux institutionnels

La gourmandise est un vilain défaut, mais très attractif pour les destinations. Les routes gourmandes offrent la possibilité de valoriser ses spécialités locales dans une découverte qu'il faut savoir mettre en scène en s'appuyant sur des marques.

- Quelles retombées économiques attendre
- Comment mettre en scène une route gourmande
- Quel est son véritable attrait
- Doit-on s'appuyer sur la marque locale ?

Animateur : Benoît Dudragne, Consultant tourisme et Etourisme

Intervenant : Patrice Cougoureux, Ferme de Peyrouse (Tarn)

*La campagne
qui gagne*
14h – 15h

A2 – TOP 10 des actions à mettre en œuvre pour développer la vente en direct

Atelier : Le top des bonnes pratiques métier

Vendre en direct en évitant les intermédiaires est une opportunité constamment recherchée par les prestataires touristiques. Une manière d'augmenter ses marges en évitant de devenir trop dépendant des gros OTA.

- Quelles sont les actions à mettre en œuvre pour vendre son offre en direct ?

Animateur : Mathieu Vadot, Consultant et expert en stratégie marketing /commercialisation

*La campagne
qui gagne*
14h – 15h

A3 – Le tourisme à vélo : Go go go !

Atelier interactif mixte

Le tourisme à vélo n'est que le reflet d'une transformation de notre société vers des comportements plus responsables avec du temps. Il offre un contact privilégié avec l'environnement de la campagne.

- Quelles sont les perspectives du tourisme à vélo ?
- Quelles sont les différentes clientèles identifiées ?
- Quels sont leurs comportements et leurs exigences ?
- Comment se structure la filière Velo aujourd'hui ?

Animateur : Arnaud Maes, Consultant en Etourisme

Intervenant : François Paoletti, Responsable marketing Cap Velo,

Elodie Pelet, chargée de mission vélotourisme, VTT et randonnée, Vaucluse

Provence Attractivité

*La campagne
qui gagne*
14h – 15h

A4 – 5 étapes pour tester et optimiser son expérience touristique ?

Atelier « Comment s'y rendre »

Vous connaissez votre offre touristique, elle génère une expérience que vous pensez qualitative, mais vos clients la perçoivent-ils aussi bénéfique à chaque moment de leur parcours ?

- Quelles sont les 5 étapes pour tester et enrichir votre offre touristique ?

Animatrice : Véronique Vidal, Experte marketing, Consultante

*Destination
campagne*

15h30 -17h : Ateliers « coconstruire le tourisme de campagne »

*Coconstruire le
tourisme de campagne*

15h30 – 17h

A5 – Vélo assistance électrique : Quel aménagement, quelles offres, quelle demande ?

Atelier Vision et tendance

Le vélo électrique offre de nouvelles opportunités pour découvrir les destinations campagnardes par les chemins de traverse. Plus d'efforts insurmontables, mais des kilomètres de chemins à cartographier et à aménager pour développer une offre séduisante qui satisferont aussi de nouveaux adeptes.

- Quelles sont les perspectives envisageables de ce marché touristique
- Quel aménagement prévoir indispensable
- Quelles offres peut-on construire
- Quels risques faut-il anticiper ?

Animateur : Véronique Vidal, Experte marketing, Consultante

Intervenant : Cécile Chalivoy-Poirier, directrice Office de Tourisme Vallée du Tarn
Elsa Guérin, chargée de mission APN, itinérances, CRT Occitanie

*Coconstruire le
tourisme de campagne*

15h30 – 17h

A6 – Comment et pourquoi coordonner un réseau de prestataires pour de l'itinérance

Atelier institutionnel

L'itinérance à pied, à vélo, avec un âne ou toute autre locomotion est un volet important du tourisme à la campagne. Souvent rattachée à une thématique emblématique, historique, religieuse, l'offre touristique itinérante exige une coordination forte des acteurs concernés, des hébergeurs aux prestataires de services.

- Pourquoi s'engager dans le tourisme d'itinérance ?
- Comment animer ses prestataires pour construire une offre d'itinérance ?
- Quels sont les meilleurs exemples à suivre

Animateur : Benoit Dudragne, Consultant tourisme et Etourisme

Intervenant : Pierre-Yves le Guen, Chargé des projets et développements La Malle Postale
Catherine Verdier, vice-présidente du réseau des professionnels de la voie verte « Passa País »

*Destination
campagne*

*Coconstruire le
tourisme de campagne*

15h30 – 17h

A7 – Tourisme de savoir-faire locaux et ancestraux

Atelier On décrypte

La campagne regorge de savoir-faire ancestraux, artisanaux, traditionnels ou agricoles. Mémoire vivante de l'excellence locale, la visite d'entreprise est une réelle expérience touristique. Une alternative qui répond aux attentes d'authenticité et de découverte de la clientèle touristique : une opportunité pour nos campagnes.

- Quel est le potentiel d'une destination rurale sur le tourisme de savoir-faire ?
- Quelle méthode pour valoriser les savoir-faire ?
- Quels sont les avantages et les freins d'une telle démarche ?

Animateur : Thomas Yung, Artiref, Web Marketing Hotelier

Intervenante : Cécile Pierre, Déléguée générale de Entreprise et Découverte

*Coconstruire le
tourisme de campagne*

15h30 – 17h

A8 – 10 astuces pour augmenter sa visibilité

Atelier : Le top des bonnes pratiques métier

Votre offre est top, votre communication aussi, mais êtes-vous visibles ? Site web, médias sociaux, partenariats, sans visibilité tous vos efforts marketing sont inutiles.

- Quelles sont les 10 actions clés pour booster sa visibilité ?

Animateur : Arnaud Maes, Consultant en Etourisme

*Destination
campagne*

9h – 10h30 Conférence plénière

La Campagne : comment faire d'une adresse une promesse ?

On sait que la Ville nous donne la culture et l'animation, la Montagne la neige et la glisse, la Mer la plage et la baignade. Mais la Campagne, quelle est sa promesse ?

Avec quoi et pour quoi peut-elle faire rêver ?

Le Français est devenu un urbain qui s'est coupé de la nature. Un enfant reconnaît 100 fois plus de logos commerciaux que de plantes de son environnement .

Et si la Campagne faisait de cette reconnexion à la nature sa mission ?

Cela ne se fera pas sans une réinvention de son offre pour coller à l'envie de plaisir et d'expériences.

Quelles sont les pistes concrètes de cette écologie joyeuse qui devra aussi être génératrice de développement pour les territoires ?

Comment chaque acteur peut-il être partie prenante d'une démarche venant renforcer les dynamiques à l'œuvre ?

Dominique Hummel,

Consultant Expert Tourisme - Ancien Président du directoire du Futuroscope - Ancien directeur de l'Innovation de la Compagnie des Alpes

11h - 12h : Les ateliers Destination Campagne

*Les ateliers
Destination campagne*

11h - 12h

A9 – Comment réguler le tourisme de masse à la campagne (la suite)

Atelier vision & tendance

En cette période de Crise sanitaire, la campagne devient un refuge. Mais la surfréquentation fait peur ! la régulation des flux devient une problématique majeure pour éviter les conflits d'usage et offrir une expérience de qualité à la campagne.

- Le surtourisme à la campagne est-il une réalité ? Va-t-il durer ?
- Peut-on réellement réguler les flux touristiques et avec quels leviers ?
- Comment anticiper la surfréquentation et éviter de dégrader l'expérience locale ?
- Au-delà des sentiers, les villes et les villages sont-ils concernés ?

Animateur : Benoit Dudragne, Consultant tourisme et Etourisme

*Destination
campagne*

Les ateliers
Destination campagne

11h – 12h

A10 – Fun et responsable : Quel tourisme pour attirer la génération Z

Atelier « on décrypte »

A 20 ans la campagne est-elle attractive ? C'est possible, mais ses attraits doivent aussi répondre à des exigences fortes pour cette génération connectée. Une génération d'avenir qui pèsera progressivement dans le marché du tourisme et imposera ses valeurs et ses attentes.

- Comment la campagne peut séduire la génération Z ?
- Quelle offre doit-on adapter ou développer ?
- Quelles sont leurs exigences incontournables ?
- Quelles stratégies de communication adopter pour les capter ?

Animateur : Mathieu Vadot, Consultant et expert en stratégie marketing /commercialisation

Les ateliers
Destination campagne

11h – 12h

A11 – 10 actions pour améliorer sa relation client

Atelier le top des bonnes pratiques métiers

La relation avec le client est fondamentale tout au long de sa consommation touristique. La considérer avec méthode, bon sens et empathie lors des différents types de contact ne peut qu'améliorer sa satisfaction et générer ainsi fidélisation et prescription.

- Quelles sont les 10 actions clés à mettre en œuvre pour une relation client au top?

Animatrice : Véronique Vidal, Experte marketing, Consultante

Les ateliers
Destination campagne

11h – 12h

A12 – Affiner la gestion technique et psychologique de ses avis client

Atelier : Je m'y colle

L'avis client est toujours un élément décisif dans le choix du prestataire. Savoir le générer est la première étape à appréhender, savoir y répondre avec finesse et psychologie est la deuxième.

- Comment stimuler les bons avis auprès du client ?
- Comment répondre avec tact aux différents types d'avis ?
- Comment s'en servir dans sa promotion touristique

Animateur : Thomas Yung, Artiref, Web Marketing Hotelier

Pause

*Destination
campagne*

14h - 15h : Les ateliers Destination Campagne

*Les ateliers
Destination campagne*

14h – 15h

A13 – Comment garantir un tourisme durable : labels, certifications, avis client

Atelier « Comment s’y rendre »

S’il devient de plus en plus un atout touristique, le tourisme durable doit prouver qu’il l’est véritablement. Quels sont les moyens de garantir un tourisme durable sur une destination ou dans un établissement ?

- Peut-on véritablement garantir un tourisme responsable et durable ?
- Quelles sont les différentes solutions envisageables pour cela ?
- Quelles sont les plus efficaces pour rassurer les clients exigeants ?
 - Peut-on en faire le moteur de l’animation de ses professionnels ?

Animateur : Arnaud Maes, Consultant en Etourisme

*Les ateliers
Destination campagne*

14h – 15h

A14 – Hébergeurs : comment générer une expérience originale, différenciante et insolite

Atelier hébergeurs

Les hébergements insolites ont toujours la grosse côte auprès des clientèles sur le marché de l’hébergement touristique. Mais peut-on faire de l’insolite et se différencier avec un hébergement qui ne l’est pas ?

- Peut-on générer une expérience insolite sur n’importe quel hébergement ?
- Sur quels leviers agir pour générer une expérience originale ?
- Quels sont les meilleurs exemples inspirants ?

Animateur : Benoit Dudragne, Consultant tourisme et Etourisme

Intervenant : Angélique Autef, Oriente ta boussole

*Les ateliers
Destination campagne*

14h – 15h

A15 – La mobilité à la campagne : enjeu et réalité pour un développement durable

Atelier Institutionnel : On explore

Venir, visiter et repartir : parfois si simple et pourtant si compliqué à la campagne. Le parcours client est complexe, voire contraignant, selon son moyen de transport. Le « sans voiture » est souhaitable, mais est-il jouable ? La mobilité y est un enjeu majeur pour vivre une expérience touristique de qualité.

- Quels sont les réalités et les enjeux des déplacements à la campagne ?
- Sur quels moyens de déplacement peut-on miser ?
- L’expérience du dernier kilomètre est-elle un atout ou un enfer ?
- Le 100% sans voiture est-il jouable ?

Animatrice : Marie-Laure Desmet

*Destination
campagne*

*Les ateliers
Destination campagne*

14h – 15h

A16 – Renforcer la qualité de la relation client par la recommandation en séjour

Atelier Comment s’y rendre

La qualité de la relation client pendant le séjour participe grandement à sa réussite. Si l’excellence de l’accueil se traduit par de l’intelligence émotionnelle, l’information et les services centrés sur les besoins du client à l’instant T est un véritable atout.

- Comment mixer l’humain, le papier et le numérique dans son processus d’accueil ?
- Quelles informations et services offrir à ses clients en séjour ?
- Peut-on dématérialiser efficacement la relation client sur le digital ?
- Sur quels supports miser, existe-t-il des outils dédiés ?

Animateur : Mathieu Vadot, Consultant et expert en stratégie marketing /commercialisation

15h30 - 17h : Les ateliers Destination Campagne

*Les ateliers
Destination campagne*

15h30 – 17h

A17 – Réenchanter la visite culturelle à la campagne

Atelier : Le retour du Lab

Les visites culturelles sont au cœur de l’offre touristique de nos campagnes. La mise en scène de nos villages et de leur patrimoine est indispensable pour générer une expérience attractive. Au programme : storytelling, interactivité, technologie, pédagogie... quels en sont les facteurs de succès ? Retour partagé avec le public sur le Lab

- Pourquoi repenser vos visites culturelles pour les rendre plus attractives ?
- Pourquoi et comment les aborder en mode expérientiel ? Sur quels leviers agir ?
- Comment générer de l’interactivité ?
- Quid des outils numériques de visite ?

Animatrice : Véronique Vidal, Experte marketing, Consultante

*Destination
campagne*

Les ateliers
Destination campagne
15h30 – 17h

A18 – Concevoir son séjour slowtourisme...transformationnel !

Atelier pratique : Je m’y colle

Offrir à l’humain l’opportunité de grandir et de se transformer est une quête de développement personnel et d’épanouissement aujourd’hui recherchée. Du Yoga au pèlerinage solitaire, de la retraite spirituelle au séminaire d’éveil, la campagne est-elle la destination idéale pour se recentrer sur soi et se trouver ? Attention, interdit de tricher...

- Quelles sont les cibles réelles
- Quelles offres peut-on concevoir
- Comment les promouvoir
- Quel est le potentiel réel

Animateur : Thomas Yung, Artiref, Web Marketing Hotelier

Intervenantes : Brigitte Durand, co fondatrice du Domaine de l’Ostalas
Nathalie Sautter, directrice adjointe PNRHL

Les ateliers
Destination campagne
15h30 – 17h

19 – Réseaux sociaux : Comment s’y investir en 2021

Atelier : Top des bonnes pratiques métiers

Si les réseaux sociaux sont toujours des vecteurs de communication incontournables, tour d’horizon sur les nouvelles tendances.

- Quelles sont les tendances actuelles et nouvelles fonctionnalités ?
- Des plateformes à préserver, à investir, à fuir ?
- Est-ce bon de jouer sur le business via les réseaux sociaux ?

Animateur : Sébastien Répéto, Fondateur de l’agence My destination

Les ateliers
Destination campagne
15h30 – 17h

A20 – Organiser un brainstorming ou comment apporter de la créativité dans son offre

Atelier pratique : Je m’y colle

Secouer les cerveaux de vos équipes ou de vos prestataires pour générer de la créativité est une pratique très performante pour proposer une offre touristique originale et différenciante. Quand l’objectif est clair, l’application de la méthode vous apportera une multitude d’idées qu’il faudra trier.

- Dans quels contextes organiser un brainstorming ?
- Comment organiser un brainstorming simplement ?
- Quels types d’objectifs choisir ?
- Quels résultats en attendre ?

Animateur : Benoit Dudragne, Consultant tourisme et Etourisme

*Destination
campagne*