

PROGRAMME DE LA SESSION DE FORMATION

SE DIFFERENCIER POUR MIEUX VENDRE, POSER UNE LIGNE DE CONDUITE CLAIRE ET RENFORCER L'ATTRACTIVITE DE VOTRE CAMPING.

Objectifs de la formation

Dans un secteur où les clients comparent tout et où les chaînes imposent leurs moyens, les petits campings doivent trouver leur propre voie. Cette formation vous donne les clés pour construire une stratégie claire, adaptée à vos moyens, qui vous permettra :

- d'attirer les clients qui vous correspondent vraiment,
- de gagner en cohérence et en efficacité,
- de poser une ligne directrice qui oriente vos choix à long terme.

Animée en petit groupe, dans le cadre concret d'un camping, cette formation laisse le temps d'échanger sur chaque situation particulière. Chaque participant repart avec des productions personnalisées pour son camping, immédiatement exploitables.

Programme

La stratégie socle de mon camping (1 journée en présentiel, dans un camping)

- Comprendre les nouvelles attentes clients et tendances du marché.
- Identifier ses forces et avantages concurrentiels.
- Démonstration IA : analyse automatisée des avis Google et Tripadvisor.
- Production : chaque camping repart avec sa feuille de route stratégique personnalisée.

Cibler et positionner (2 demi-journées en visio)

- Méthodes de ciblage et construction de profils clients (personae).
- Analyse collective et partages d'expériences à partir des avis clients.
- Démonstration IA : génération de profils types.
- Production : chaque camping dispose d'une cartographie claire de ses cibles et d'un outil pour concentrer ses efforts sur les bons segments.

Mettre en œuvre ma stratégie (1 journée en présentiel, dans un camping)

- Traduire la stratégie en actions concrètes (produit, prix, distribution, communication).
- Atelier collectif : analyse croisée des sites web de chaque camping, échanges et apports personnalisés.
- Démonstration IA : génération d'idées marketing alignées avec le positionnement choisi.
- Production : chaque camping repart avec une matrice plan d'actions hiérarchisée et des idées de communication prêtes à l'emploi.

Méthodes et supports

- Apports théoriques
- Échanges d'expériences
- Supports ou ressources pédagogiques transmis aux stagiaires

Public

Dirigeant·e ou responsable de camping indépendant.

Formatrice

Experte marketing touristique, consultante et coach certifiée, Véronique Vidal accompagne depuis plus de 20 ans les acteurs du tourisme dans leur développement stratégique. Spécialiste de l'HPA, elle forme et conseille de nombreux campings partout en France.

Sa méthode : une approche pragmatique et opérationnelle, toujours ancrée dans la réalité quotidienne des structures. Chaque stratégie est pensée pour être applicable, réaliste et au service de la pérennité des entreprises.

Convaincue que les campings indépendants peuvent rivaliser avec les grandes chaînes en jouant sur leur singularité et leur authenticité, elle propose un accompagnement qui combine :

- des outils marketing simples et efficaces,
- des méthodes pédagogiques participatives,
- l'intégration de l'IA appliquée au tourisme, pour ouvrir de nouvelles perspectives et gagner en efficacité.

Durée

3.00 jour(s) 21:00 heures

Dates

- 7 novembre 2025 : Journée en présentiel (lieu à définir)
- 19 novembre 2025 : Matinée en visio
- 24 novembre 2025 : Matinée en visio
- 29 janvier 2026 : Journée en présentiel (lieu à définir)

Lieu

Saint-Étienne (par défaut)
À définir en fonction des participants.

Modalités d'évaluation (Post-Formation)

Questionnaire de satisfaction en ligne envoyé à l'issue de la formation.

**Tarif par stagiaire**

Gratuit – pris en charge par l'ADT sous condition d'assiduité

Votre contact

Manon CAPITANT

manon@loiretourisme.com

06 51 54 20 69