L'Académie eTourisme

*THEMATIQUE – Réussir ses contenus (textes et visuels)*

# COM1 – TRAVAILLER SON REDACTIONNEL POUR RACONTER SES OFFRES DE MANIERE PERSONNALISEE ET DIFFERENCIEE

Vous souhaitez faire évoluer votre communication (hors web et web) pour mieux capter vos lecteurs et internautes et leur donner envie de venir et découvrir votre activité et vos offres. Cet atelier très interactif et participatif vise à vous donner les clés pour appliquer les bases de l'écriture narrative (storytelling) : comment raconter vos offres en transmettant des émotions, des sensations et en valorisant votre identité et l'originalité de votre activité. N'hésitez pas à venir, même si vous ne vous sentez pas la plume alerte… vous découvrirez en vous de nouvelles ressources et compétences pour raconter vos offres ☺

**Public et pré-requis :** **Partenaires : Loire Atlantique Développement**

- Public : Prestataires et professionnels du tourisme / priorité d'inscription aux professionnels de la Loire-Atlantique
- Pré-requis : Des supports de communication : textes et visuels (web et hors web) /Avoir en projet d'améliorer ses contenus de communication via une écriture plus narrative (storytelling)

**Durée :** 1 journée et demi, soit 10 h 30 mns en présentiel

**Date et lieu :**
Jeudi 10 Décembre 2020 – 9h-12h30 / 14h00-17h30
Vendredi 11 Décembre 2020 - 9h-12h30
Loire-Atlantique Développement – 2 Bd de l'Estuaire – 44262 NANTES cedex 2

**Formateur :** Natacha SELS – CoManaging

**Effectif maximum :** 12 participants

**Objectifs pédagogiques :**

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :
- Structurer la rédaction de vos offres dans une logique narrative
- Raconter vos offres en lien avec l'identité de votre entreprise et votre destination
- Rédiger dans un registre plus sensoriel
- Adapter votre récit en fonction du segment de clientèle défini

## Programme détaillé

***JOUR 1 - MATIN***

**Partie N°1 : Laissez-vous inspirez par votre destination**

***Atelier d'écriture : Logo rallye***

- **Le logo rallye** est un exercice qui par sa rapidité fait taire nos censeurs. La peur de mal faire cède le pas à l'imagination.
- **La lecture des textes de chacun** permet de lever les blocages concernant le fait de rédiger et de relever les mots porteurs de sens.

**Partie N°2 : Les clés pour rédiger une histoire qui séduit**

**Découvrir le concept du storytelling (raconter une histoire au lieu de vendre un produit) et ses composantes au travers des exemples (monde du tourisme) :**

- Quelle est la cible ?
- Quel est le schéma narratif ?
- Quel est le narrateur ?
- Quel est le personnage et en quoi est-il essentiel ?

– Quel est le ton choisi ?

***JOUR 1 – APRES-MIDI***

**Partie N°3 : De l'offre …**

– **Présentation « classique » des différentes offres proposées par les participants** (demander de prendre note des éléments saillants retenus pour chaque offre).

***Atelier collectif : Tour de table de restitution de ces éléments et des idées spontanées qui pourraient faire évoluer l'offre d'un produit vers une histoire***

**Partie N°4 : … à l'histoire**

***Atelier en duo : préparation de son récit et première approche rédactionnelle avec les nouveaux critères narratifs***

– La cible et le support (vidéo, brochure, page web, article, visite guidée …)
– Le scénario : grandes lignes de la trame (élément déclencheur), personnage principal (être humain, animal, décor)
– Le point de vue pour raconter l'histoire
– Le mode ou ton pour raconter l'histoire
– Premier pas de rédaction du contenu

***JOUR 2 – MATIN***

**Partie N°5 : Synopsis et début de rédaction**

***Atelier individuel : travail sur son propre texte***

**Partie N°6 : Temps de présentation et de questions pour affiner son rédactionnel**

***Atelier en duo : préparation de son récit et première approche rédactionnelle avec les nouveaux critères narratifs***

– L'animatrice et le groupe donnent ses retours
– Les pistes de travail pour le poursuivre une fois revenu dans son entreprise

Bilan de la formation et évaluation des acquis

- Questions/réponses
- Les points clefs à retenir
- Tour de table à chaud

**Méthodes et moyens pédagogiques**

- Méthodes
  Méthode active et participative où les apports théoriques sont débattus en groupe et travaillés dans le cadre d'exercices individuels, donnant lieu à des échanges en groupe.
- Moyens
  - Un questionnaire préalable
  - Support de présentation
  - Exemples de bonnes pratiques
  - Ateliers pratiques & exercices

**Moyens matériels pour la formation en présentielle**

– 1 vidéoprojecteur + Paper board pour le formateur (ordinateur fourni par le formateur)
– 1 connexion wifi de qualité pour le formateur et les 12 participants
– Une salle de réunion suffisamment grande pour permettre un travail collectif et individuel de qualité

**Mise à disposition de supports pédagogiques**

- Book pédagogique en session

**Matériel recommandé**

- Venir avec un ordinateur portable ou tablette connecté, équipé de votre appareil photo et/ou smartphone pour ceux qui préfère travailler leur récit sur leur ordinateur

**Évaluation des acquis**
Une évaluation en 2 parties
- Un tableau d'auto-évaluation rempli par le participant
- Un tableau d'évaluation des acquis par objectif pédagogique rempli par le formateur en fin de session avec le participant, au vu des ateliers pratiques réalisés et de l'auto-évaluation du participant.

**Évaluation de la satisfaction**
Un questionnaire à chaud à remplir en ligne par le participant à la fin de la session (questionnaire obligatoire).

**SAV à 6 mois**
Un questionnaire sur l'impact de la formation auprès des participants et de leur entreprise sera réalisé via un questionnaire en ligne.

**Contact :** contact@academie-etourisme-paysdelaloire.fr / CoManaging - 06 86 90 96 51
http://academie-etourisme-paysdelaloire.fr

*Les mesures de précautions sanitaires en vigueur au moment de la formation seront observées.*