



POURQUOI CETTE FORMATION ?

Les visiteurs ont pour premier contact les professionnels, commerçants, hôteliers de votre territoire. A l'heure où l'Office de Tourisme ne capte plus la majorité des flux touristiques, cette formation vous donnera les clés pour tisser un réseaux.

DATES

Les 22 & 23 novembre 2018

LIEU

Pontivy

INTERVENANT

C. BELIN-ARNAUD

PUBLIC

Chargés de partenariats avec les socioprofessionnels dans les OT.

Formation également adaptée à toute personne amenée à animer un réseau de partenaires.

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis technique nécessaire

MÉTHODOLOGIE

Interactivité : répartition des participants en petits groupes, discussions, échanges autour de cas concrets, exercices pratiques, créativité, jeux de rôles...

Transmission : support de formation papier remis à chaque participant, apports théoriques PowerPoint et par les échanges avec les participants, présentation d'exemples...

Travail personnalisé pour chaque participant : exercices individuels d'application, autodiagnostic, plan d'actions personnel, validation des acquis...

NOMBRE DE PARTICIPANTS

12

A SAVOIR

Disponibilité post-formation : SAV gratuit, illimité en quantité et dans le temps : possibilité, pour chaque participant, de solliciter la formatrice : conseil, avis, questions, etc.

Mettre en réseau les partenaires du territoire, travailler sur des projets collaboratifs et innover lors des rencontres socio-pros



OBJECTIFS

- Savoir se positionner comme l'animateur légitime de son réseau
- Identifier les points forts et dysfonctionnements de son animation de réseau
- Savoir animer, mobiliser et rendre participatif son réseau de partenaires : savoir (évaluer la coopération dans son réseau...), savoir-faire (actions à mener, motivation...) et savoir-être (attitude de coopération, écoute...)
- Innover dans son animation de réseau

CONTENU

ETAPE 1 : Se préparer à mieux travailler en réseau

Partie 1 : Se positionner comme animateur du réseau

- La maturité d'un réseau : d'enfant à adulte...
- La nécessité de se donner les moyens pour animer son réseau
- Identifier les qualités de l'animateur de réseau : savoir, savoir-faire et savoir-être

Partie 2 : Comprendre l'importance de la forme (comment animer son réseau de manière différente et/ou innovante ?)

- Actions entreprises pour animer son réseau / Bilan : autodiagnostic, points forts ? points faibles ?
- Typologie et ordre des actions : Relationnel / Information / Projet.
- L'importance de l'humain dans l'animation de réseau
- Mieux communiquer avec les membres de son réseau, les mobiliser et les impliquer : savoir-faire et savoir-être

Partie 3 : Définir ses objectifs

- Pourquoi animer un réseau ? Quels sont les objectifs poursuivis à travers l'animation de mon réseau ?
- Définir et rédiger 3 objectifs pour l'animation de son réseau

Partie 4 : Identifier ses partenaires (Qui ?)

- Exercice de mapping pour évaluer le degré de collaboration et identifier les personnes avec qui travailler en priorité
- Typologie de partenaires : les locomotives, les wagons et les saboteurs. Risques et défis/enjeux pour chacun

ETAPE 2 : Mieux travailler en réseau en pratique

Partie 1 : Améliorer et innover dans son partenariat avec les membres de son réseau

- Identification des services offerts aux partenaires et réflexion sur leur valeur (diffusée et perçue) et leur valorisation
- Le guide du partenariat
- Améliorer sa campagne de démarchage de nouveaux membres pour son réseau en se différenciant
- La notion de double sens dans le partenariat. Application : les engagements formels des membres de mon réseau

Partie 2 : Améliorer sa présence sur le terrain pour faire la différence

- Evaluation du temps passé sur le terrain, auprès des membres du réseau pour animer son réseau
- Conseils et outils : Avant la visite / Pendant la visite / Après la visite

Partie 3 : Innover pour optimiser ses réunions et ses rencontres avec les membres de son réseau

- Autodiagnostic : points faibles et points forts des réunions/rencontres avec les membres du réseau
- Conseils et outils pour des réunions efficaces et participatives : Avant / Pendant /Après la réunion

ETAPE 3 : Evaluer les actions réalisées

- Recensement des actions mises en oeuvre pour évaluer son animation de réseau
- Travail individuel : définir des indicateurs clés à suivre pour évaluer son animation de réseau

L'angle "humain" de la formation : un partenaire est avant tout un humain avec sa personnalité... mieux travailler avec ses partenaires, c'est avant tout apprendre à connaître un individu et à mieux communiquer avec lui.

- 100% concret et personnalisé : de nombreux exercices tout au long de la formation permettent aux participants de prendre le temps de définir des outils pertinents dans leur situation.