

Thématique : **Atelier / Vignobles en Scène**

## ATELIER –

# PROPOSER UNE OFFRE « VIGNOBLES EN SCÈNE » INNOVANTE & DIFFÉRENCIANTE



*Vignobles en scène est LE rendez-vous de l'automne à ne pas manquer pour les prestataires oenotouristiques.*

*Comment séduire et attirer les visiteurs en faisant évoluer ses offres ? L'objectif est de créer et/ou de suggérer des offres autour des thématiques proposées pour Vignobles en Scène : "Les gustatives", "Les immersives", "Les créatives" afin de proposer une ou des offres innovantes et ainsi développer votre activité commerciale.*

*Lors de cet atelier, vous découvrirez les clés de cette stratégie en répondant aux questions suivantes : Pour qui ? Comment ? Quelles composantes d'offres ? Comment être innovant et se démarquer ?*

### PUBLIC

- Prestataires oenotouristiques participants à Vignobles en Scène des destinations Vignobles & Découvertes de l'Anjou

### PRÉ-REQUIS

- Être labellisé Vignobles et Découvertes / Avoir un projet d'offre(s) pour Vignobles en Scène / Avoir visionner les replays des webinaires 1 (offre) et 3 (commercialisation) de la Fédération Vignobles & Découvertes pour « Vignobles en Scène »

### DUREE, DATE ET LIEU

- 5h30 soit 3h30 en présentiel le Jeudi 5 juin 2025 (14h – 17h30) à MONNIERES 44690 (Domaine Ménard-Gaborit)
- Et 2h en distanciel le jeudi 12 juin 2025 (14h-16h) via Zoom



### INTERVENANTE

Karine ESTAUN – Tourism Development



### EFFECTIF

6 minimum / 12 maximum



### TARIF PAR PARTICIPANT

- Gratuit
- Toute annulation devra être signalée au moins 4 jours avant la date de début de la formation, pour pouvoir proposer la place à des personnes en liste d'attente ; dans le cas contraire, frais d'annulation 50 € HT/60 € TTC

**INSCRIPTION via ce lien :** <https://forms.gle/jvBsvyfFpdHoQVJM7>



### OBJECTIFS DE L'ATELIER

1. **Connaître** les règles de la commercialisation d'offres combinées et packagées (selon votre activité)
2. **Comprendre & savoir** appliquer les étapes clés de réalisation d'offres combinées et/ou packagées
3. **Créer et/ou optimiser** des offres/expériences différenciantes en lien avec les thématiques de la collection "Vignobles en scène"

**JOUR 1 – LUNDI 2 JUIN – 14 h-17h30**

## POINTS CLES ABORDÉS

Introduction : Vignobles en Scène, LE rendez-vous de l'automne

- **Partie 1 :**

- Rappel des règles de la commercialisation d'offres afin d'être dans les clous du code du tourisme
- Quelles sont les étapes clés pour créer des offres packagées ou combinées :
  - Pour qui ? (quelles clientèles ?)
  - Pour quoi ? (quelles motivations ?)
- Prendre de la hauteur avec des offres existantes sur l'hexagone : illustrations avec des exemples d'offres oenotouristiques

- **Partie 2**

- Suite des étapes de la réalisation d'offres marketées ou combinées :
  - Quels thèmes d'offres ?
  - Quelles composantes d'offres ?
  - Comment ajouter une touche d'innovation pour vous démarquer ?

A l'issue de la partie 2, vous aurez défini vos clients potentiels et les offres pouvant leur correspondre

## **SUITE DE LA FORMATION EN DISTANCIEL - 12 JUIN - 2H (10h – 12h)**

En amont du jour 3, les offres auront été déposées sur le drive afin qu'elles soient visualisées par le formateur.

- Ajustement et optimisation des offres proposées par chaque participant

## Tour de table, auto-évaluation des acquis et bilan de l'atelier

## METHODES

- Méthode interactive et participative qui repose sur l'appropriation des notions de création d'offres, des illustrations via des offres de structures accompagnées par l'intervenante, benchmark d'offres françaises, et ateliers de partage d'expériences et de réflexion sur des pistes d'actions à envisager soit de manière individuelle soit de manière collective.
- Auto-évaluation des acquis par les participants

## OUTILS

- Présentation Powerpoint, envoyée au format PDF après l'atelier

### **INSCRIPTION (via ce lien) :**

<https://forms.gle/jvBsvyfFpdHoQVJM7>

### **INFORMATIONS ET CONTACTS :**

Lisa Martin - 06 89 61 42 03 - [l.martin@solutions-eco.fr](mailto:l.martin@solutions-eco.fr)

### **Pour le suivi administratif de l'atelier :**

[fc@comanaging.net](mailto:fc@comanaging.net) – 06 23 65 27 36 (CoManaging)