

# Parcours Marketing



Véronique Vidal

## → Cette formation c'est quoi ?

C'est 3 jours passés à poser les fondamentaux dans son camping, avec un nom fumeux de « stratégie marketing ». Fumeux certes, mais une fois que la stratégie est posée, on peut enfin répondre à la question : pourquoi un client viendrait chez moi plutôt qu'ailleurs ! et on peut agir dessus ! et là c'est la classe 😊

## → Qu'est ce que je vais apprendre ?

Vous allez apprendre à voir ce qui se joue dans la logique d'achat (ou d'absence d'achat), Vous allez apprendre à vous servir de ce qui vous anime tous les jours pour vous rendre visible, sexy pour vos clients, et surtout ceux en devenir. Vous allez apprendre à aller chercher des clients qui seront heureux chez vous. Vous allez apprendre à poser un plan d'actions annuel, calé, logique, adapté à votre camping, sans usine à gaz !

## → Grâce à cette formation, quels problèmes je ne rencontrerai plus ?

Le gain est simple, après une période déroutante, ou on remet un tas de choses en question, d'un seul coup, tout devient logique, cohérent, évident. J'aime à dire que quand je travaille avec un dirigeant, ensuite il a moins de travail, il arrête de réinventer l'eau chaude, il arrête d'hésiter, sa ligne de conduite lui fait gagner un temps fou dans sa gestion quotidienne et à long terme. Donc vous arrêterez de vous triturer les méninges tous les jours, pour avancer sur votre route, rien qu'à vous.

## → Et d'ailleurs, pourquoi cette formation plutôt qu'une autre ?

Parce qu'il faut toujours partir de la base, la consolider, se l'approprier, comprendre ce qui se joue, prendre le temps de sortir de l'opérationnalité du quotidien pour aller un peu se triturer le cerveau, et accoucher d'une belle ligne de conduite ! Grâce à celle-ci, vos investissements deviendront évidents, vos recrutements, vos actions commerciales, le cahier des charges de votre site web, votre reportage photos, tout deviendra logique, quelle paix d'esprit... J'ai revu un camping -petit camping rural- qui avait suivi cette formation il y a quelques mois : « grâce à cette formation, j'ai tombé mon budget ads à zéro, je passe moins de temps sur ma com, et j'ai un meilleur taux de remplissage, par contre, j'ai été perturbé quelques mois... ». C'est la brique sur laquelle vous allez poser tout ce que Thomas va vous montrer, et donc pouvoir l'exploiter pleinement, même votre politique RH, avec Florence va faire sens.

## → Qui est l'heureuse élue formatrice qui va mettre en musique tout ce joyeux programme ?

Je suis Véronique VIDAL, Co fondatrice du Cabinet 4V, et membre d'IDREZO. Je suis consultante et coach certifiée. J'accompagne les entreprises touristiques depuis 20 ans, je considère que ma mission est de donner aux chefs d'entreprise les leviers méthodologiques et des pistes simples afin de contribuer à la pérennité de celles-ci. Les marchés sont soumis à de terribles turbulences, notre capacité à revenir à des fondamentaux est souvent une piste de résilience, je m'attache à travailler avec l'entreprise sa réalité économique bien sûr, et aussi la place que celle-ci veut prendre dans notre monde en pleine mutation. Accompagner c'est comprendre, c'est dimensionner, c'est aussi intégrer le facteur humain comme élément clés des organisations, dans sa richesse et sa complexité.

Qualités (ou pas...) : Dynamique- cash – impliquée 😊

## → Ce que vous n'apprendrez pas

A mentir !

**Note des participants à cette formation en 2024 : 9.1/10**

## → Dates de la formation : ½ journées

- 13/11/2025
- 14/11/2025
- 01/12/2025
- 02/12/ 2025
- 15/01/2026
- 16/01/2026