

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 formidable ! 😊

→ 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 rencontrerais 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 de l'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 l'ensemble de vos décisions, quel développement de l'offre?, quelle com?, et même quels recrutements!

→ 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, à bidonner! Le marketing Bullshit

→ Dates de la formation

Durée totale de 21 heures

- 23/11/2026 de 9h à 12h30
- 24/11/2026 de 9h à 12h30
- 14/12/2026 de 9h à 12h30
- 15/12/2026 de 9h à 12h30
- 07/01/2027 de 9h à 12h30
- 08/01/2027 de 9h à 12h30

→ Pré Requis

Aucun prérequis n'est nécessaire

→ Objectifs pédagogiques

- Clarifier la vision stratégique à 5-10 ans
- Identifier les évolutions du marché et des attentes clientèles
- Définir leur positionnement et faire évoluer leur offre
- Cibler leurs clientèles et structurer un plan d'action stratégique

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

→ Méthodes mobilisés

- Support : le formateur/la formatrice utilisera un support powerpoint pour la partie théorique, qui sera transmis en intégralité aux stagiaires à l'issue de la formation
- Outils : le formateur/la formatrice utilisera des outils qu'il/elle aura conçus dans le cadre de ses missions de conseil et de formation. Ils seront au format word, excel ou powerpoint et seront transmis en intégralité aux stagiaires à l'issue de la formation. L'utilisation d'outils en ligne gratuits est également possible.
- Training : les stagiaires seront invités à utiliser durant la formation les méthodes et outils transmis par le formateur/la formatrice
- Bonnes pratiques : des cas réels et concrets seront présentés aux stagiaires pour en analyser les meilleures pratiques pour s'inspirer

→ Méthodes d'évaluation

- La formation fait l'objet d'une évaluation du niveau initial de chaque stagiaire vis à vis des prérequis et objectifs.
- La progression en cours de formation fait l'objet d'une évaluation constante de chaque stagiaire sur les objectifs de formation déjà abordés.
- L'atteinte des objectifs pédagogiques est évaluée à la fin de chaque formation.
- Suivi/conseil des stagiaires à 6 mois.

→ Public visé

Dirigeants de camping ou toute personne impliquée dans les décisions stratégiques, marketing , ou commerciales.

→ Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Notre référent handicap se tient à votre disposition pour échanger sur votre parcours de formation et étudier, le cas échéant, les adaptations pédagogiques, matérielles ou organisationnelles nécessaires à votre participation.

→ Tarif de la formation

260 € HT par personne

→ Portage juridique, administratif et financier

École
Sud.

Formation portée par ECOLE SUD – SARL OG FORMATION - 4 RUE DES LORIOTS,
66700 ARGELES SUR MER
Centre de formation enregistré auprès des services de la DREETS Occitanie sous
le numéro n°91 66 01 431 66