



**6 structures clés**

# Une diapo pour quoi faire ?

Les 3 buts possibles d'une diapositives



**EXPLIQUER**



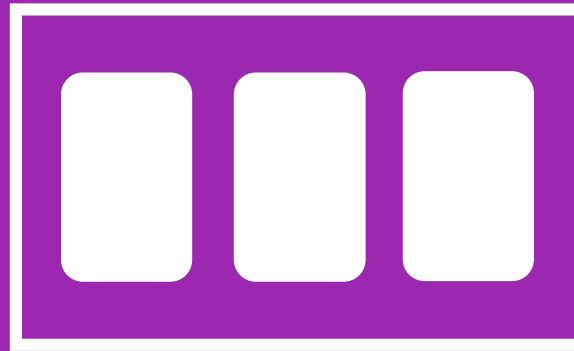
**IMPACTER**



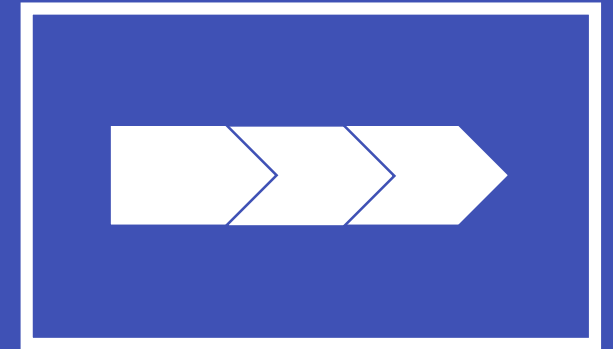
**ARTICULER**



Texte + sujet



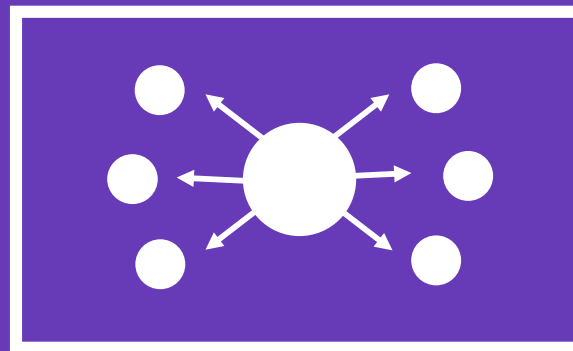
Diapo 3 blocs



Timeline



Message Clé



Mindmap

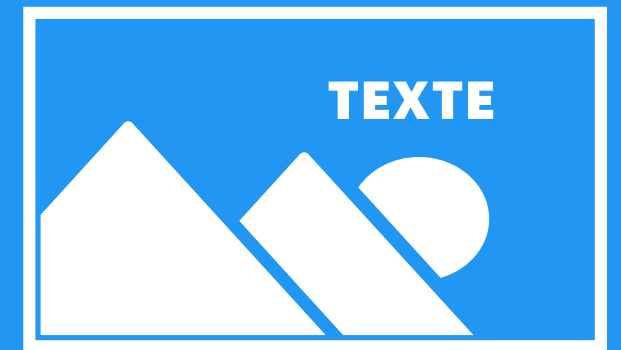


Photo pleine page + texte



**Texte + sujet**



**Texte + sujet**

**Créez vos habitudes !**





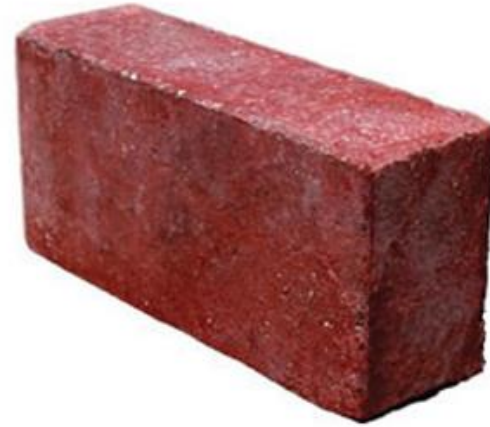
**Texte + sujet**

**Chaque jour** est un pas supplémentaire  
**vers votre projet**





**Texte + sujet**



**1 BRIQUE = 1 JOUR**

**TEXTE**



**Texte + sujet**



**CONSTRUISEZ**

QUELQUE CHOSE QUI SE **CAPITALISE** ET  
QUE VOUS POURREZ REVENDRE PLUS TARD



**TEXTE**



**Texte + sujet**



PRINCIPE N°5

**ASSOCIEZ  
VOS AUDITEURS**  
*à votre exposé*

**TEXTE**



**Texte + sujet**



Le temps ne peut pas être compressé.



**Texte + sujet**



— essentiel

**Arrêtez**  
de vous laisser  
**submerger !**

**TEXTE**



**Texte + sujet**



Le temps  
est-ce que nous avons de plus  
**précieux**

**TEXTE**



**Texte + sujet**

*Stratégie n°4*

LA VISION





**Texte + sujet**

# L'HUMOUR

LE MEILLEUR MOYEN  
D'APPUYER SUR RESET



**TEXTE**



**Texte + sujet**

## Principe du seau percé

Le stress épuise vos réserves : si vous ne vous contentez que de recharger les réserves en magnésium avec des compléments alimentaires, vous ne ferez que remplir un seau percé qui se vide en permanence.

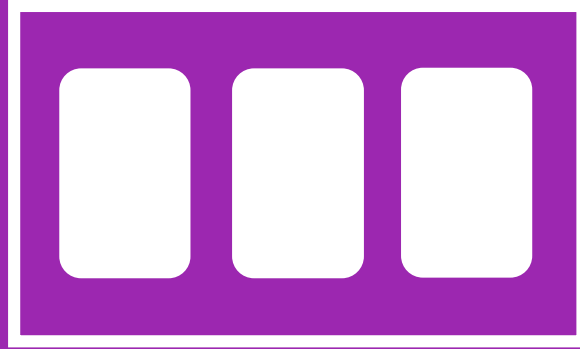




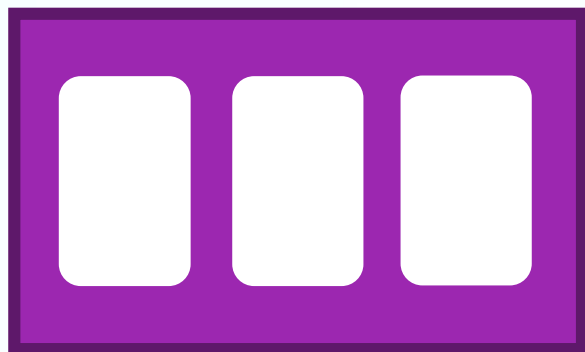
**Texte + sujet**







**Diapo 3 blocs**



**Diapo 3 blocs**

## L'animation du réseau : réunions thématiques



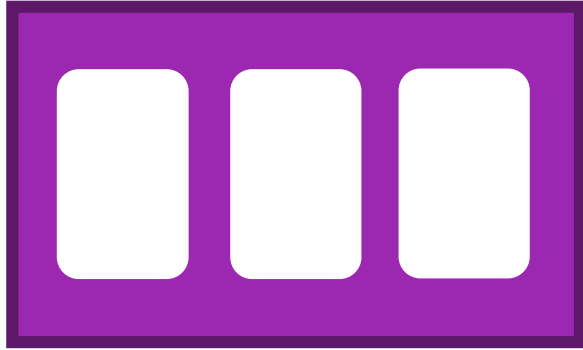
**Schéma d'accueil et de diffusion de l'information (SADI)**



**Aider les prestataires à mettre en œuvre une stratégie e-distribution**

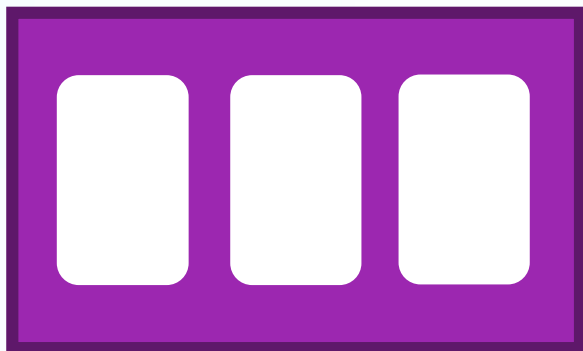


**Agenda d'accessibilité et Tourisme et Handicap**



**Diapo 3 blocs**





**Diapo 3 blocs**

## Commission Commercialiser

**Ecrire sa stratégie commerciale**



14 Mars 2016



12 pers.

**Créer et développer des produits touristiques**



28 Avril 2016



10 pers.

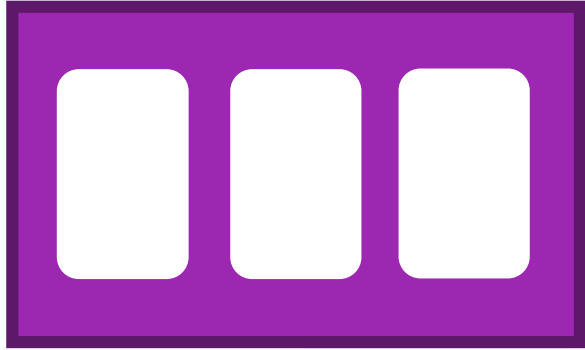
**Performance commercialisation**



7 Juin 2016



12 pers.



**Diapo 3 blocs**

## LE TRIANGLE POUR LA SANTÉ

*pour un bien-être simplifié*



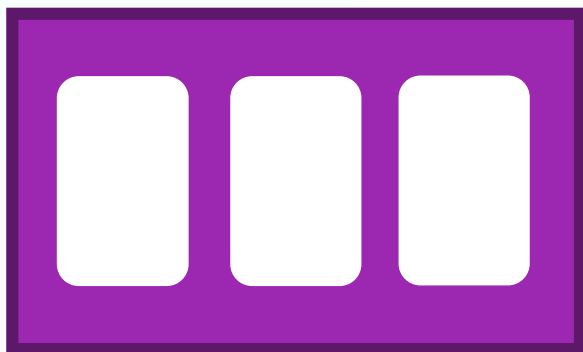
SUNRISE



SUNSET



NITRO FX



## Diapo 3 blocs

# La qualité en 2018, nouvelle organisation

En accord avec OTB, mise en place de l'accompagnement collectif



Formation  
**Homogénéiser les pratiques et les services accueil entre l'OT et ses BIT**

Territorialisée



Formation  
**Harmoniser les outils qualité au sein du nouvel OTI pour tendre vers la marque Qualité Tourisme™**

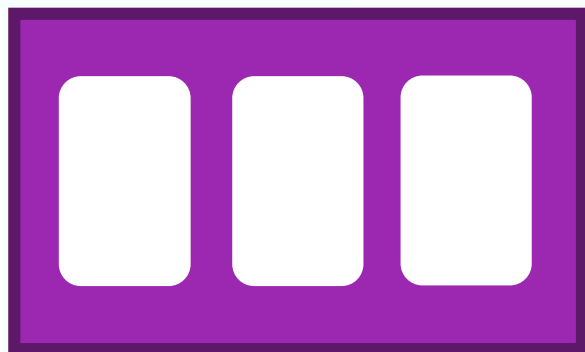
Territorialisée  
2 jours



A la demande des OT,  
**au choix**  
**une journée individuelle**  
(budget OT29)

diagnostic des espaces d'accueil + sensibilisation des équipes

bilan / état des lieux (découverte ou relance de la qualité)



**Diapo 3 blocs**

4

## ANIMER VOTRE EXPOSÉ

1

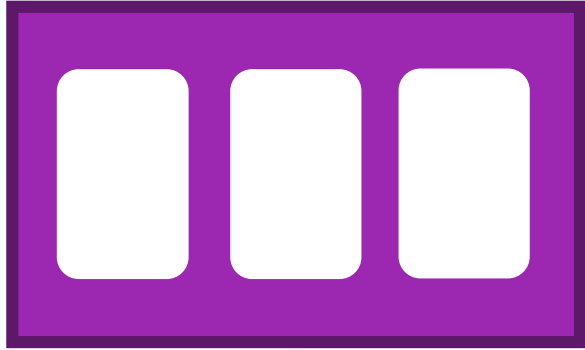
Choisissez  
des sujets  
dont vous  
êtes pénétré

2

Revivez  
les évènements  
que vous  
décrivez

3

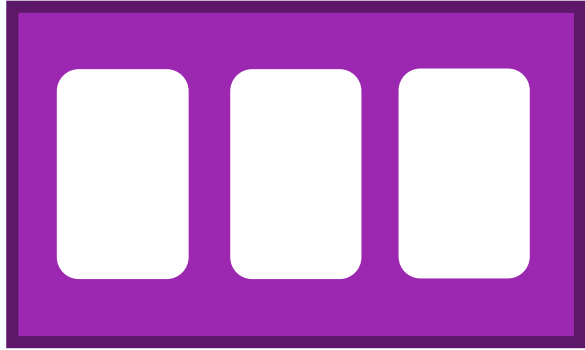
Montrez-vous  
convaincu



**Diapo 3 blocs**







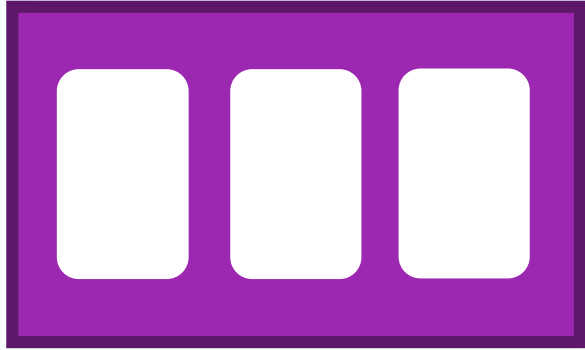
**Diapo 3 blocs**

Quelle efficacité ?

amélioration de l'humeur

diminution anxiété, douleur

goût au bonheur sérénité



## Diapo 3 blocs



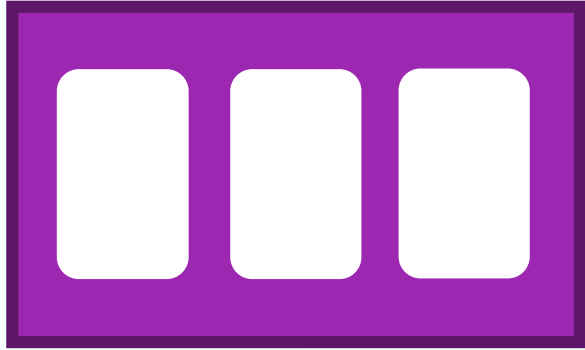
TEMPS  
D'ENSEIGNEMENT



TEMPS DE  
MISE EN PRATIQUE

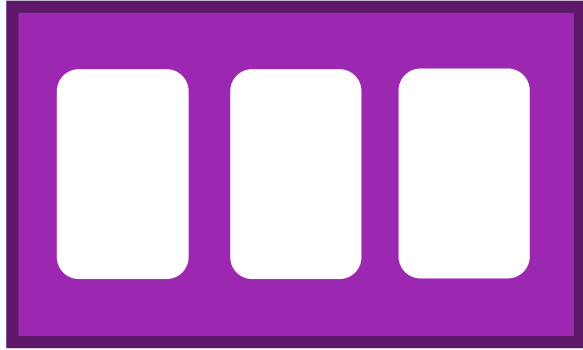


MOMENTS  
DE DÉTENTE /  
DIGESTION



## Diapo 3 blocs





**Diapo 3 blocs**

UN ANTI-DÉPRESSEUR NATUREL

SAFRAN



Agit directement sur le système nerveux central

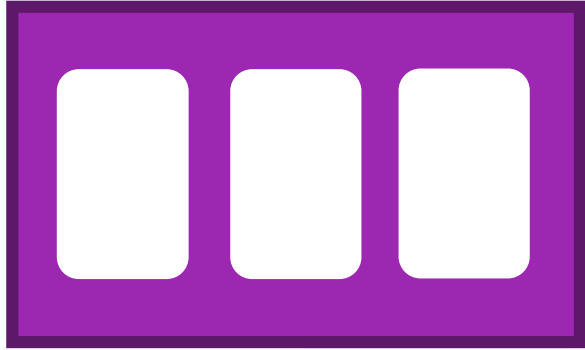


Safran iranien haute qualité + procédé d'extraction breveté à l'eau

**2%**

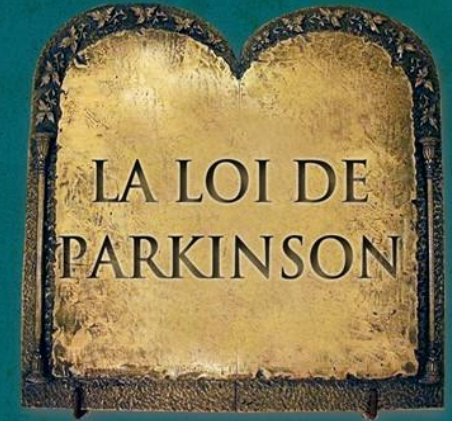
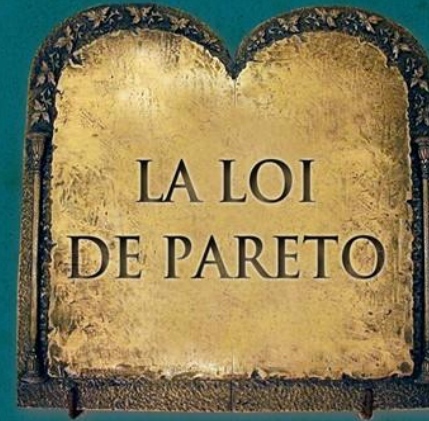
Une concentration optimale et naturelle en safranal\*

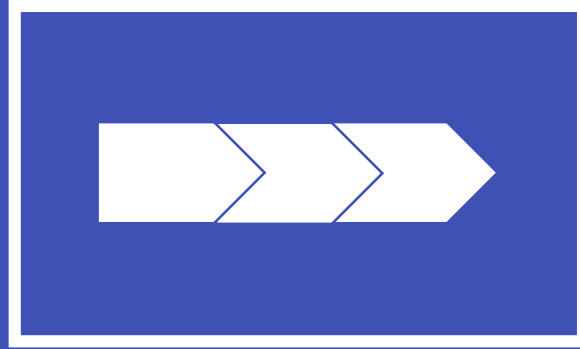
\*principe actif du safran



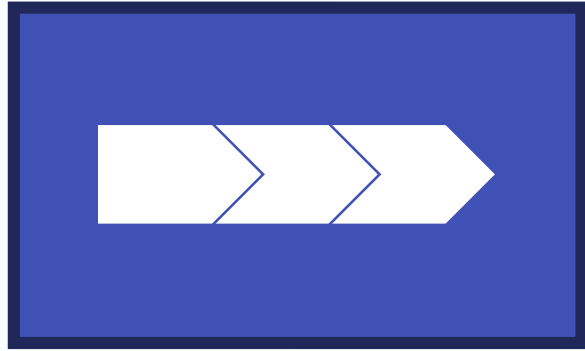
**Diapo 3 blocs**

## 3 LOIS PRINCIPALES





**Timeline**



**Timeline**

## La méthode **LEAN START-UP**



Définir  
l'hypothèse  
et l'offre



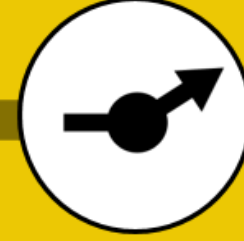
Faire  
une enquête  
de terrain



Créer  
un produit  
minimum  
viable



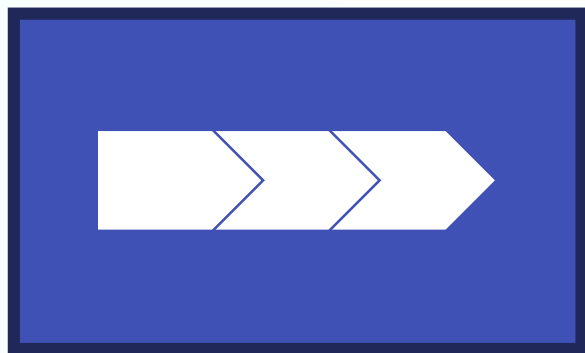
Mesurer



Pivoter



Itérer

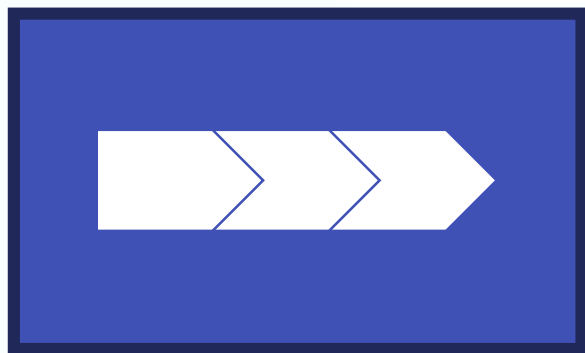


## Timeline

# Présentation de la journée







## Timeline

**Limiter**  
au maximum  
votre risque financier



**Tester**  
votre hypothèse  
de départ

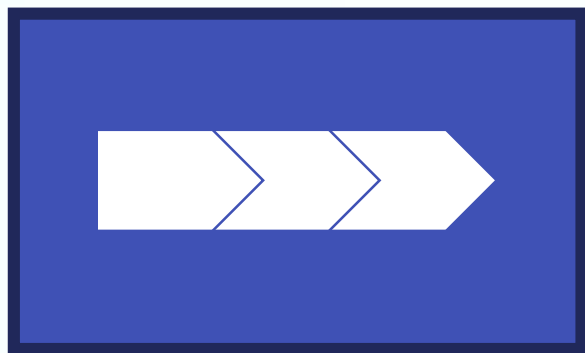


**Démarrer**  
votre projet  
à temps partiel...



**Profiter**  
des aides,  
subventions...





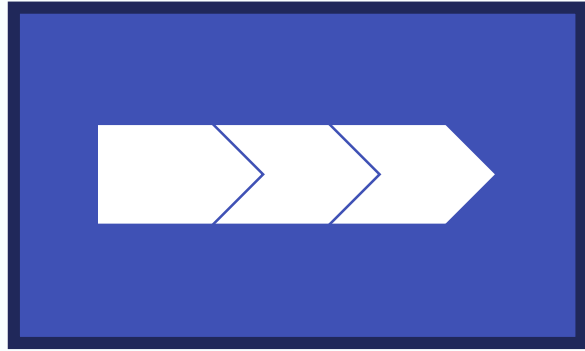
**Timeline**



CLIENTS & PARTENAIRES

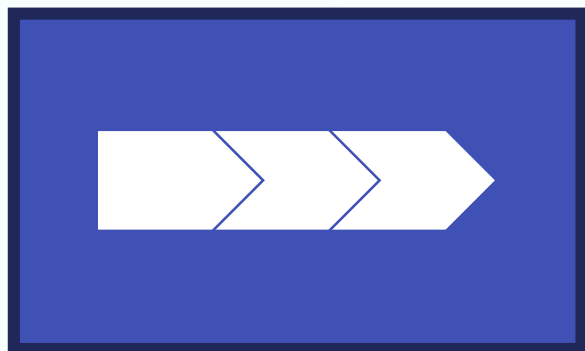
## LE FRAMEWORK DE LA RELATION IDÉALE





**Timeline**

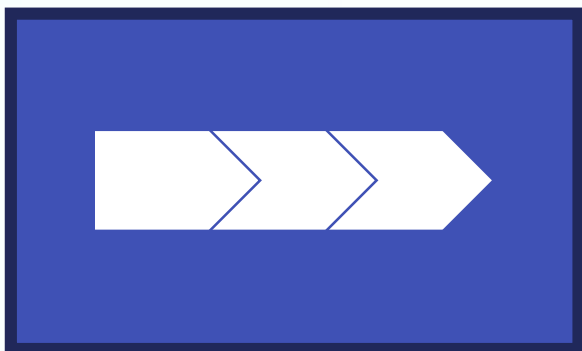




## Timeline

### CONVERTIR UN CLIENT EN FAN INCONDITIONNEL : OÙ ?





## Timeline

### COMMENT ?

Je recueille les compliments, les surprises et les satisfactions de mon client fan.

Je lui explique que j'aimerais donner la parole à mes clients, car ce sont eux qui parlent le mieux de mon travail.



FAN INCONDITIONNEL

1

2

3

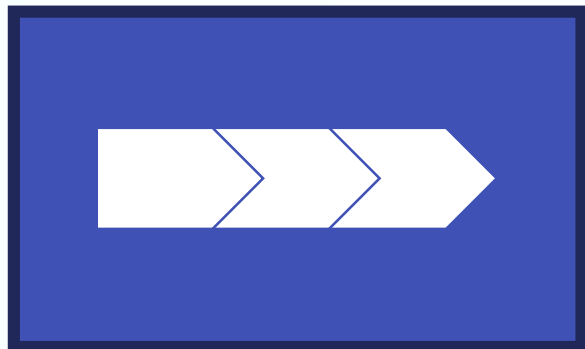
4

Je le fais verbaliser cette expérience positive. Je m'intéresse réellement au contenu de ses propos : pas seulement aux compliments, mais à ce qu'il a particulièrement apprécié, et pourquoi c'était important pour lui à ce moment là. Dans l'objectif de toujours m'améliorer et mieux servir mes clients.

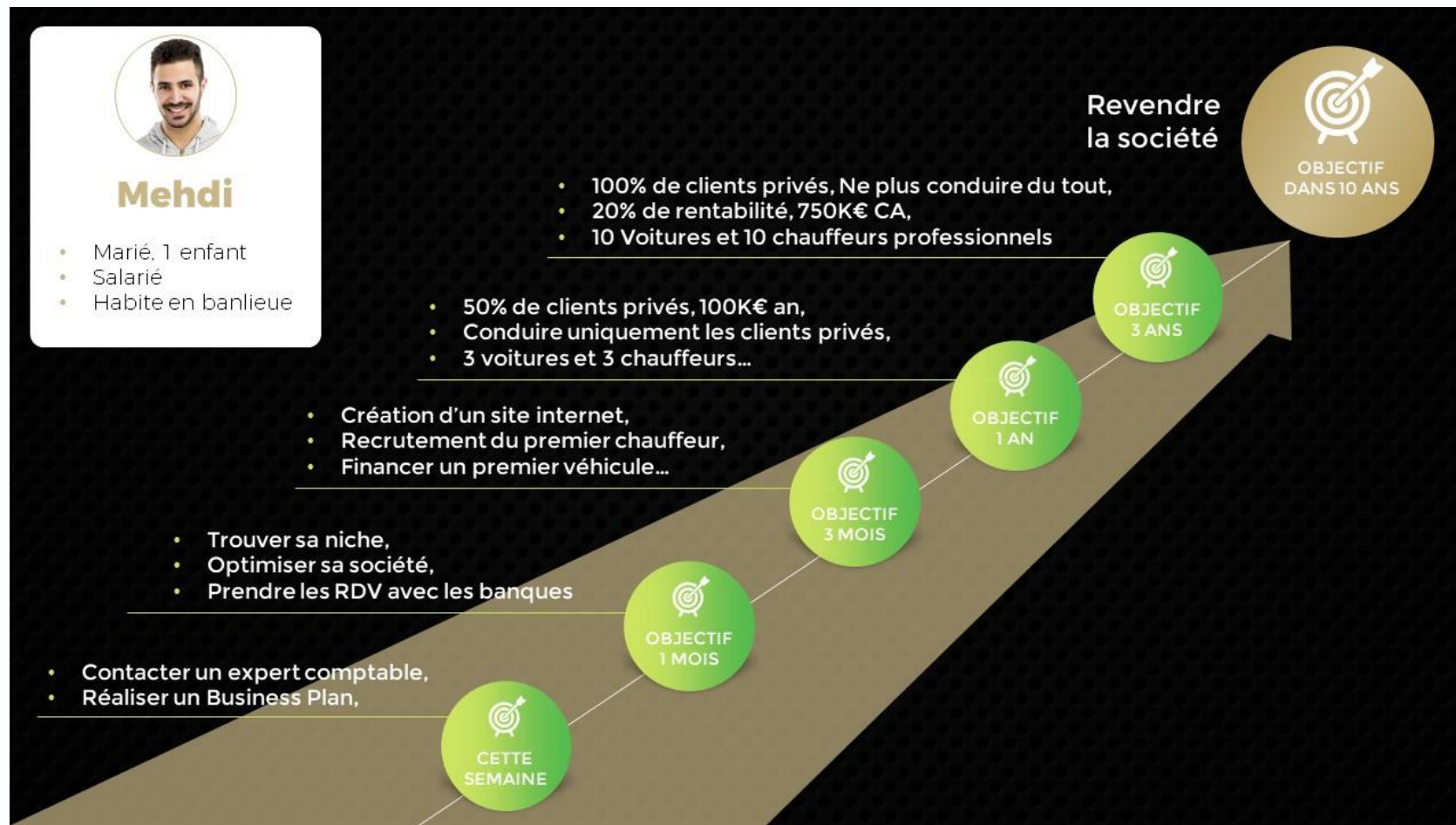
Je lui transmets une série de questions simples.



AMBASSADEUR



## Timeline



**MESSAGE**

**Message Clé**

**MESSAGE**

**Message  
Unique**

**MINIMISEZ  
VOS RISQUES AU  
MAXIMUM**



**MESSAGE**

**Message  
Unique**

**99%**

En 2005 , 99 % de la communication des marques se concentrait encore sur seulement deux sens : **la vue et le son**

**MESSAGE**

**Message  
Unique**



**LE CONTENU EST**

**ROI**

**MESSAGE**

**Message  
Unique**

Votre objectif :

**2 000 mots**  
(minimum)



**MESSAGE**

**Message  
Unique**

**PROCRASTINATION**

**REMETTRE SANS CESSER  
LES CHOSES AU LENDEMAIN**

**MESSAGE**

**Message  
Unique**



**L'USAGE DE LA FORCE  
SER A PEUT-ÊTRE INÉVITABLE  
ET DEVRA ÊTRE UTILISÉ DANS  
UN SOUCI DE PROTECTION.**

**MESSAGE**

**Message  
Unique**



**ERREUR N°2**

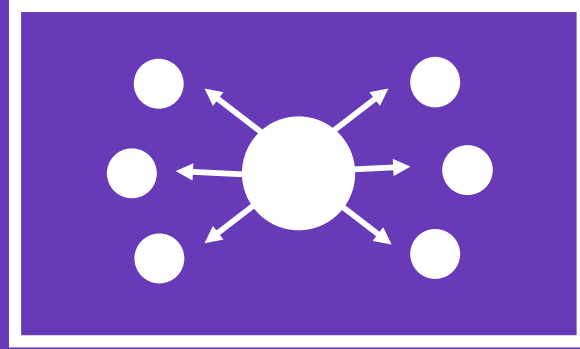
ATTENDRE DE TOUT  
**SAVOIR**  
AVANT DE SE LANCER

**MESSAGE**

**Message  
Unique**

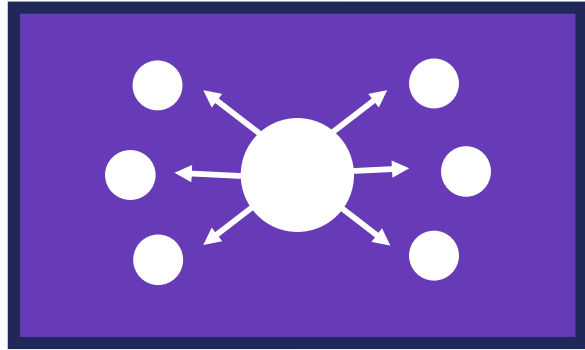


**Il vous faut tester par vous-même  
pour voir si cela vous apporte  
quelque chose de concret.**



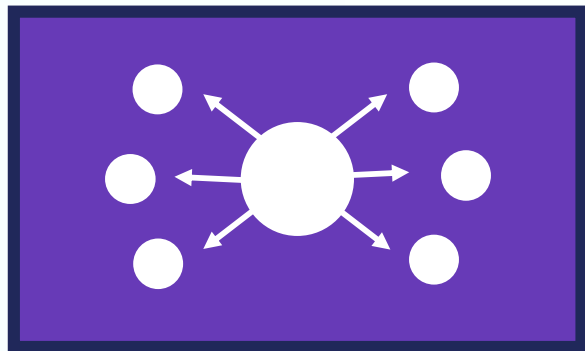
**Mindmap**





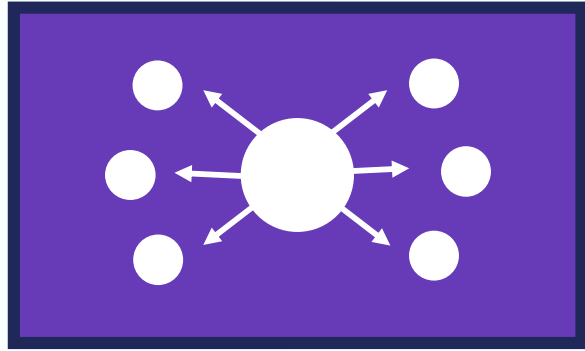
**Mindmap**



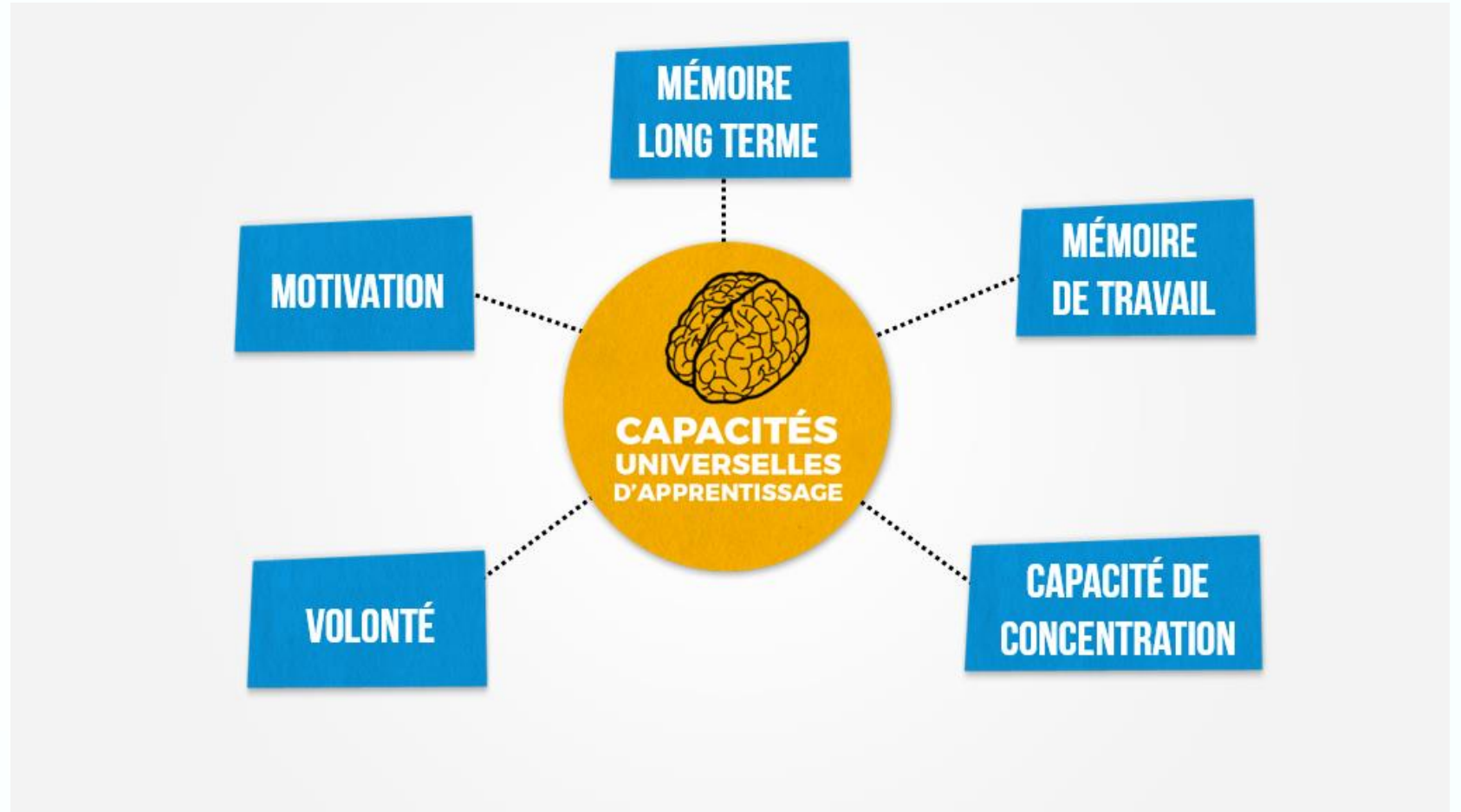


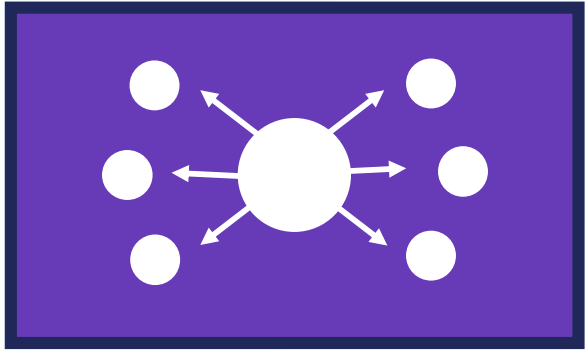
**Mindmap**





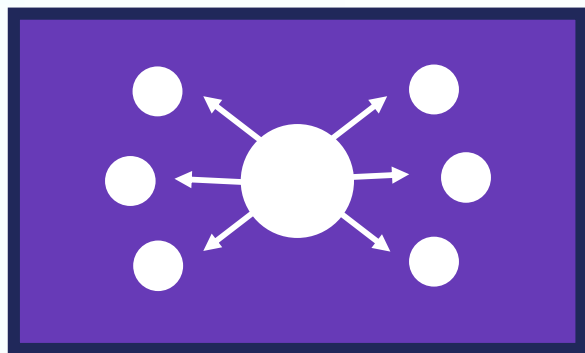
**Mindmap**





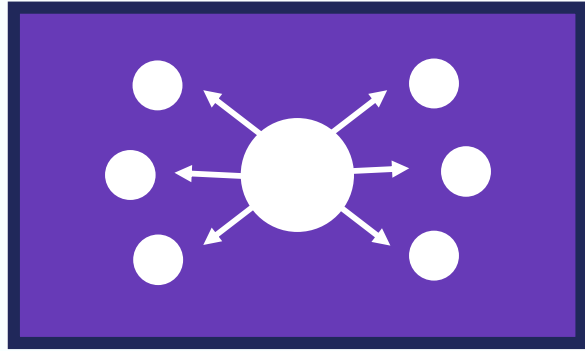
**Mindmap**





**Mindmap**

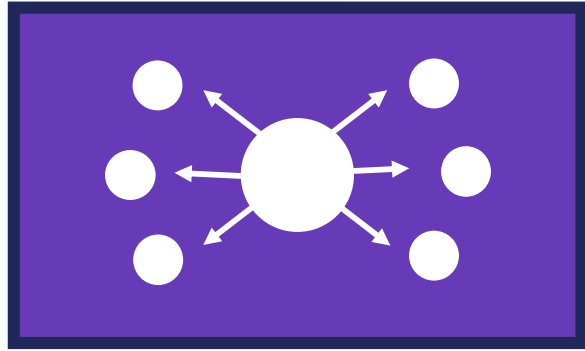




**Mindmap**

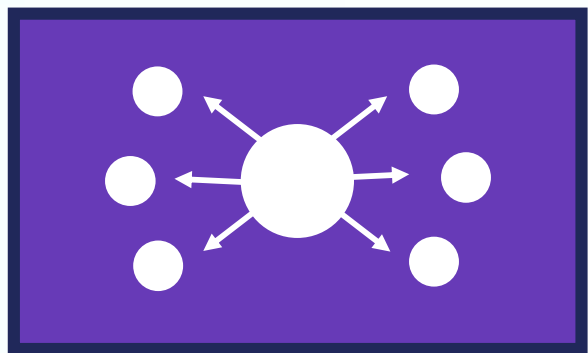
### 3 EXPOSÉ POUR CONVAINCRE

- 1 Gagnez la confiance en la méritant
- 2 Obtenez une réponse affirmative
- 3 Parlez avec un enthousiasme contagieux
- 4 Montrez du respect et de la sympathie
- 5 Commencez d'une manière amicale



**Mindmap**





**Mindmap**



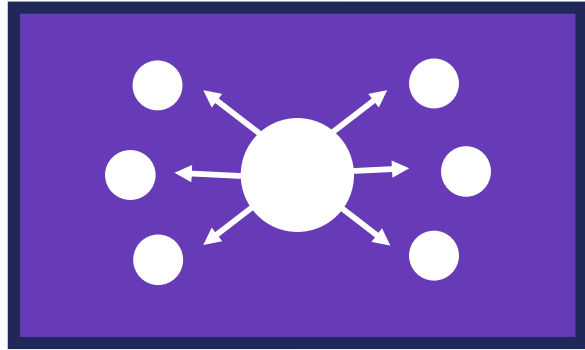
**7 minutes  
par jour**

**12 exercices  
pendant 30 secondes**

**Intensité  
maximale**

**10 secondes de repos  
entre chaque exercice.**





**Mindmap**

A la source des produits

# *Fleuresse*



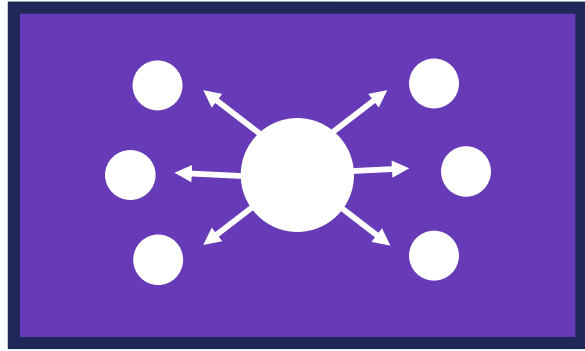
Noni



Bleuet sauvage  
d'Alaska



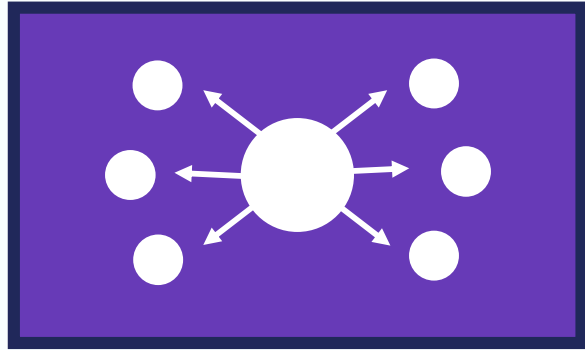
Pomme  
suisse



**Mindmap**

4 façons de réagir à un message négatif





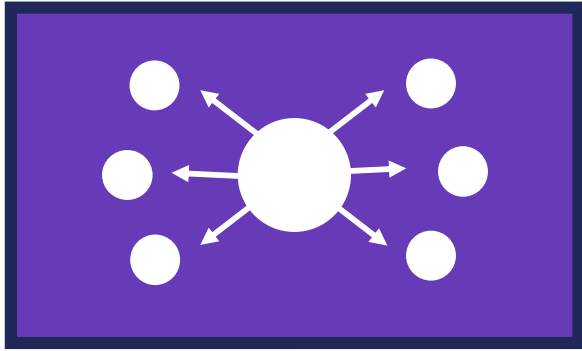
**Mindmap**

Nous produisons des **SENTIMENTS**

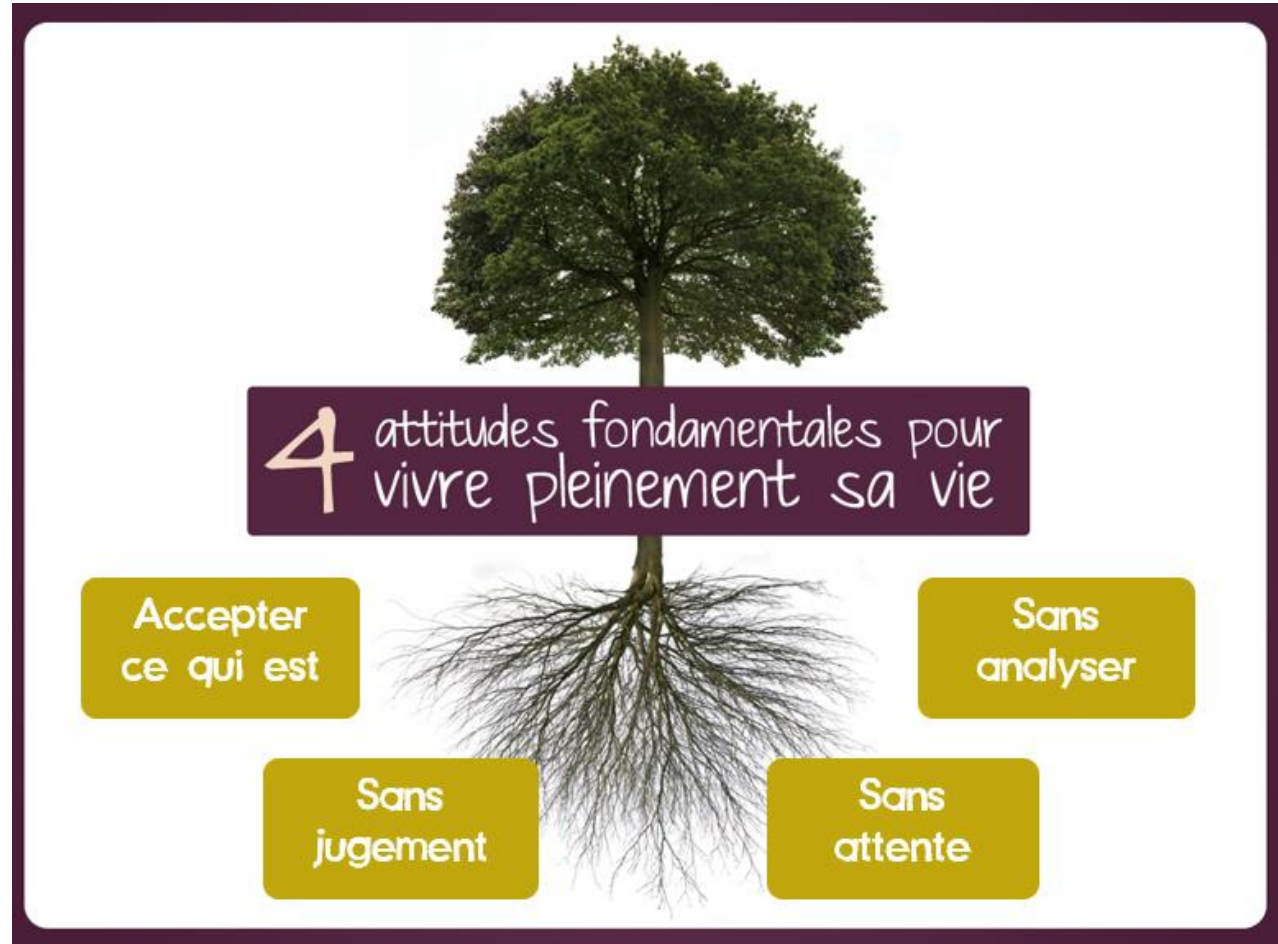
manque d'estime  
et de confiance  
en soi

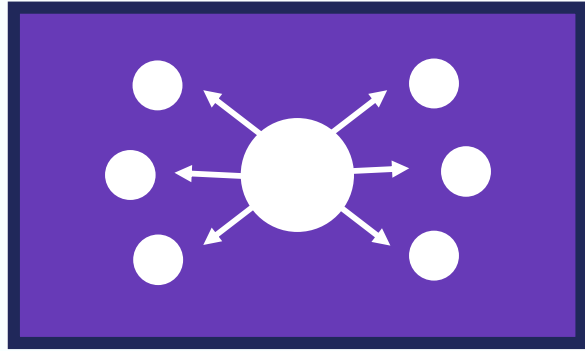
sentiment  
de frustration,  
d'injustice

sentiment  
d'être seul,  
rejeté



**Mindmap**





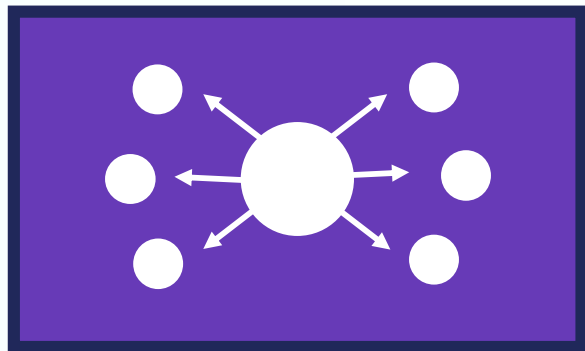
**Mindmap**

**Anticipation**

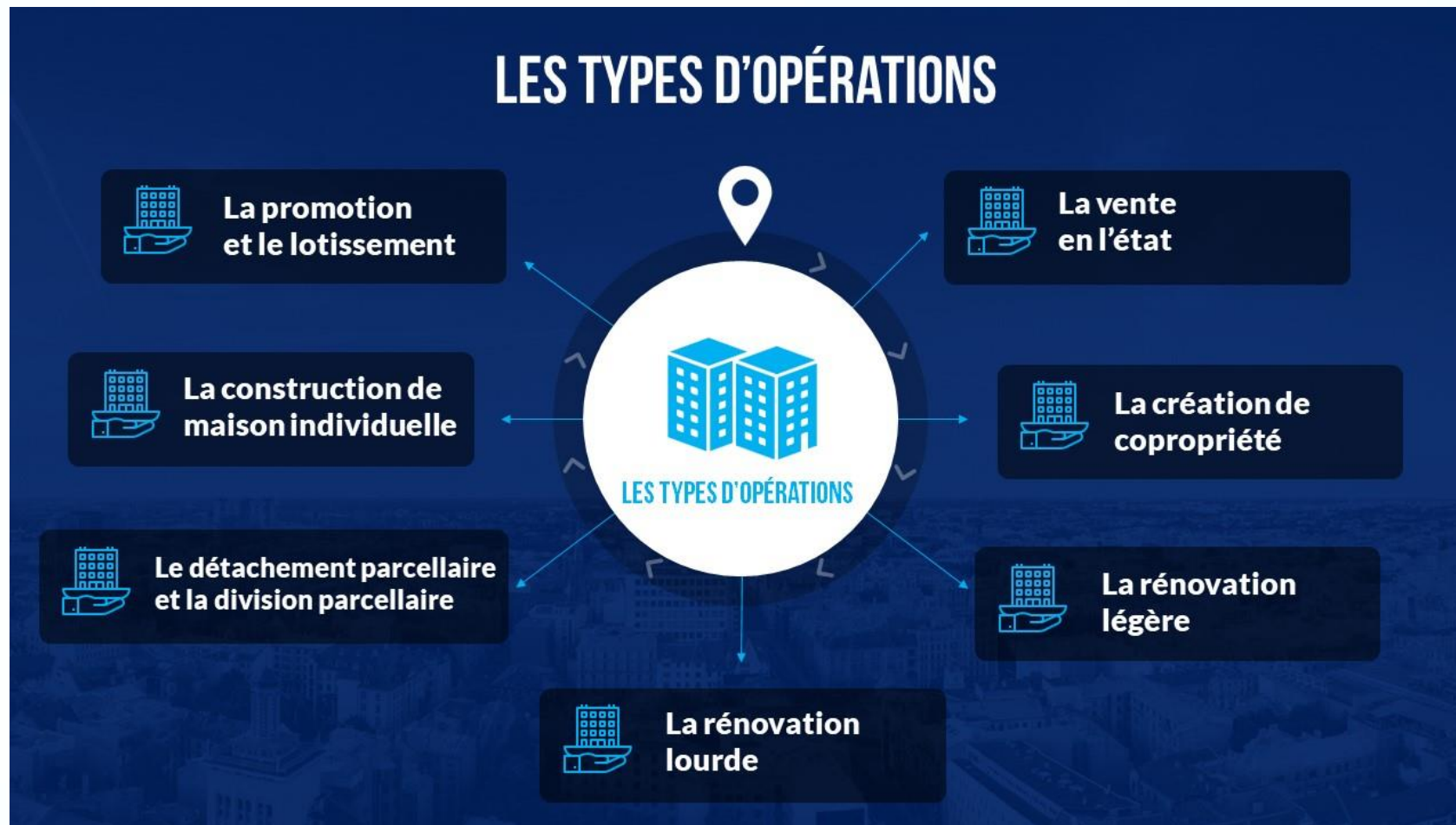
**Ancrage**  
territorial

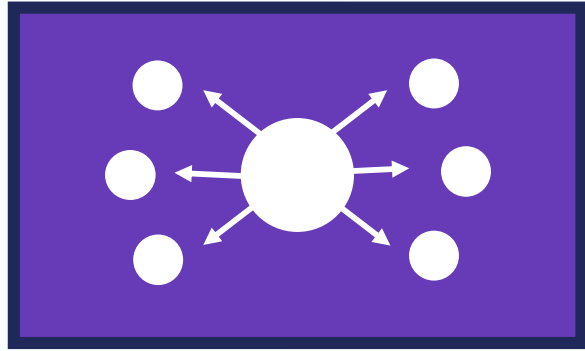


**Agir**  
dans l'intérêt général

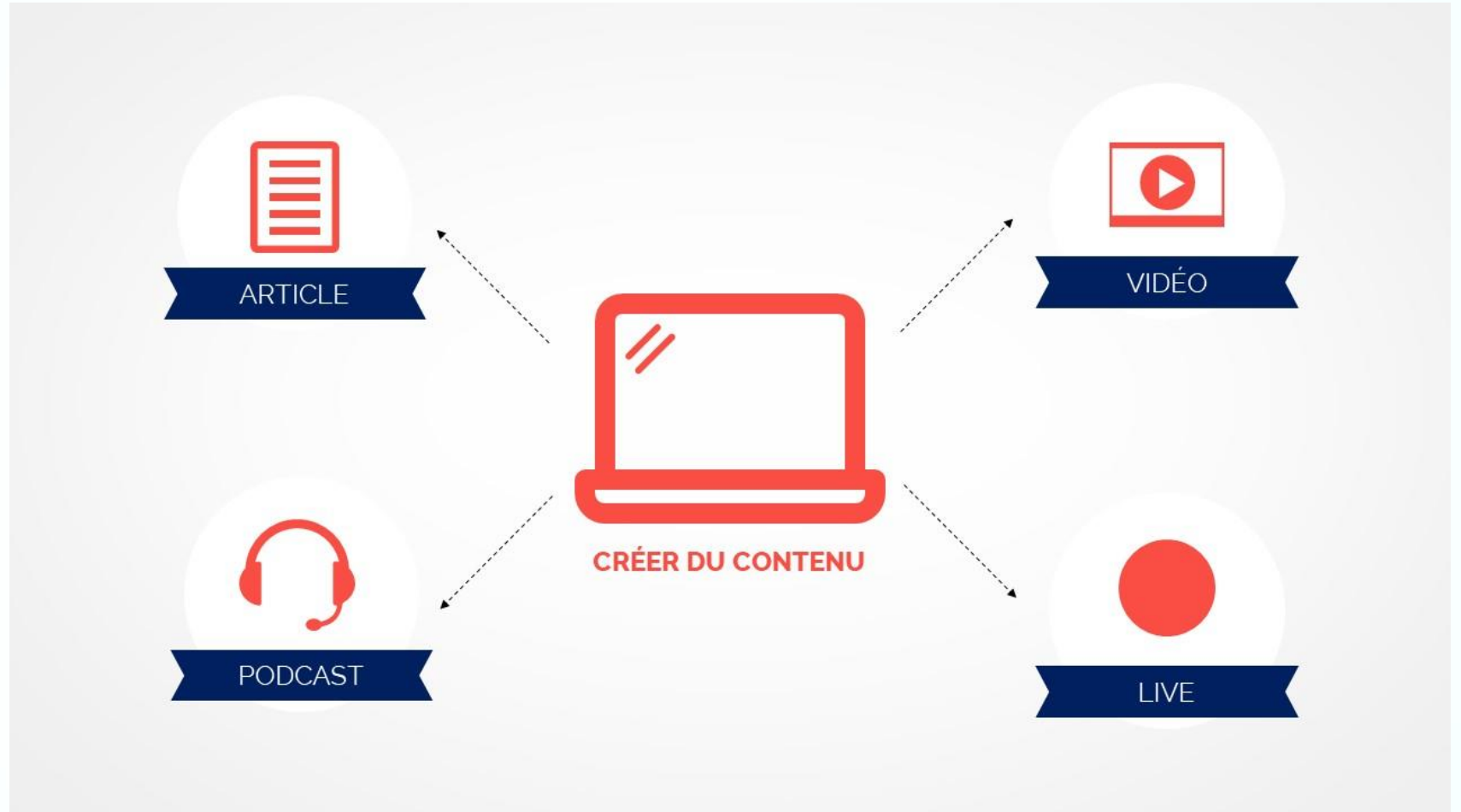


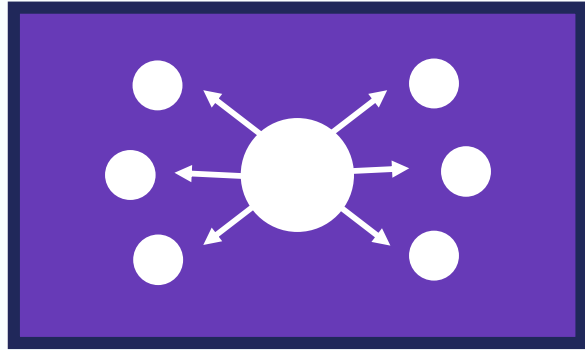
**Mindmap**





**Mindmap**





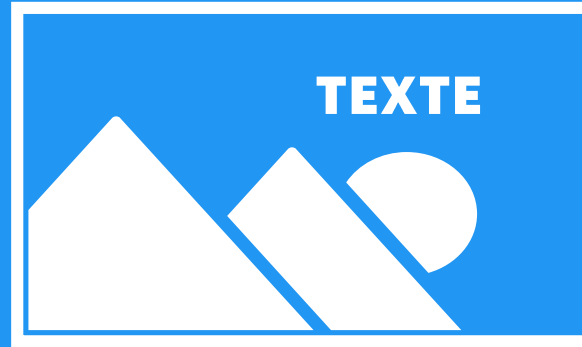
## Mindmap

### Faire faire quelque chose

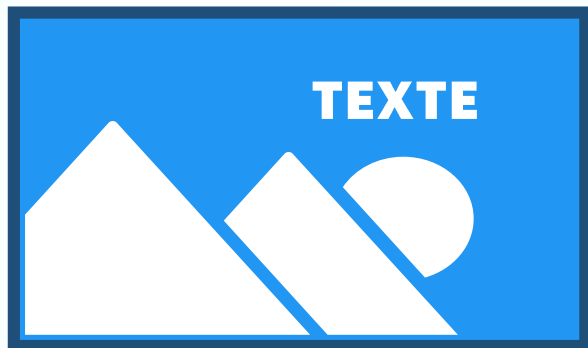
Une des techniques les plus efficaces pour ranimer l'attention







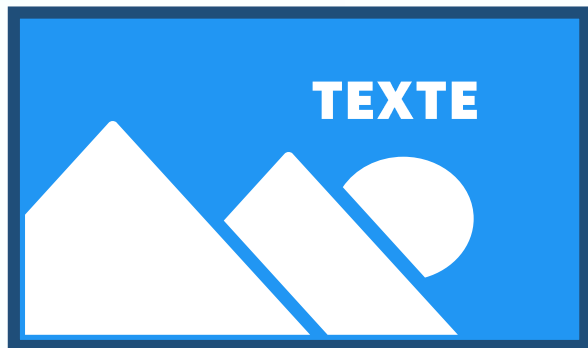
**Photo pleine page + texte**



**Photo pleine  
page + texte**

Pour écouter avec empathie,  
nous ne devons pas écouter avec  
notre tête, mais avec tout notre  
être. Nous devons "nous oublier"  
pour écouter l'autre.

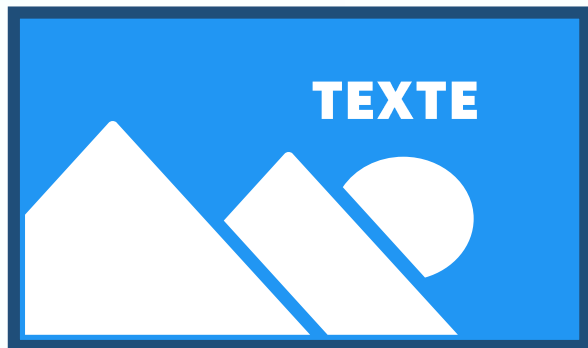




**Photo pleine  
page + texte**

**Le but de la  
méditation est  
d'exercer votre  
concentration,**  
c'est-à-dire à fixer  
votre attention sur  
une chose en  
particulier.



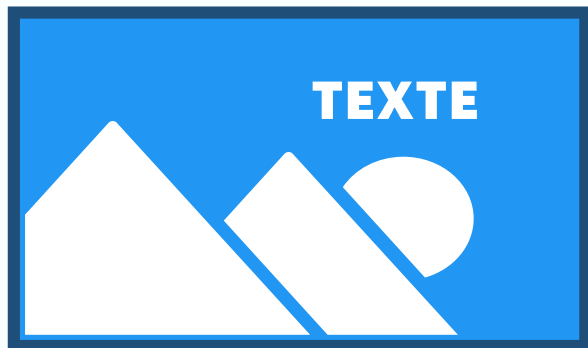


**Photo pleine  
page + texte**



**faites du sport  
régulièrement,**

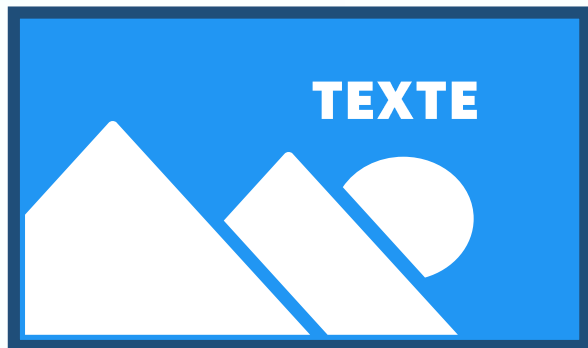
non seulement c'est bon pour votre santé  
et votre moral, mais c'est aussi bon pour  
vos performances d'apprentissage !



**Photo pleine  
page + texte**



**Résoudre les conflits intérieurs**  
et mener une vie plus sereine

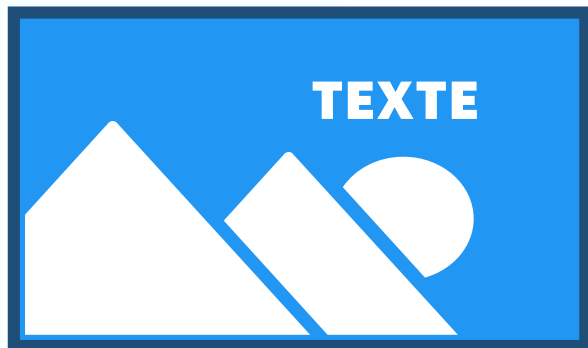


**Photo pleine  
page + texte**



## **L'expérience client dans un écosystème touristique**

- Une cartographie de l'écosystème
- Des personas
- Une carte d'empathie
- Une cartographie de parcours cibles
- La conception des processus afférents

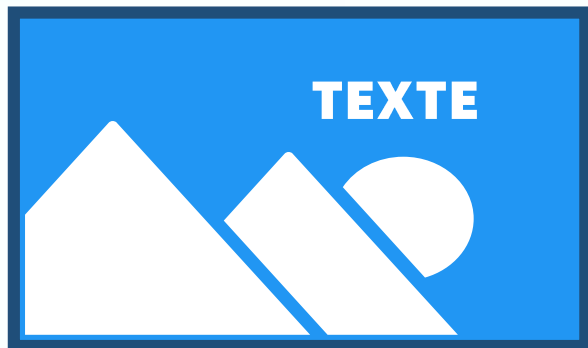


**Photo pleine  
page + texte**



**TOUT COMME VOUS  
POUVEZ DÉVELOPPER  
VOTRE FORCE ET  
VOTRE ENDURANCE ...**

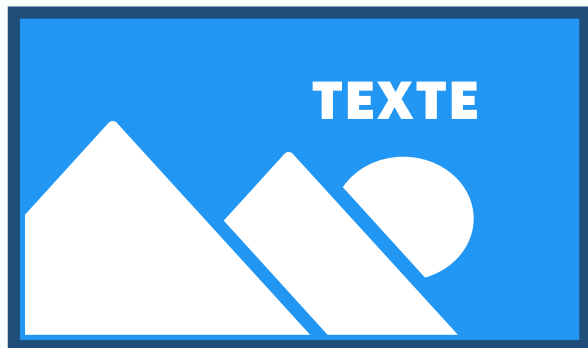
**... IL EST POSSIBLE DE  
DEVENIR PLUS EFFICACE  
EN **ENTRAÎNANT** SA  
MÉMOIRE DE TRAVAIL.**



**Photo pleine  
page + texte**

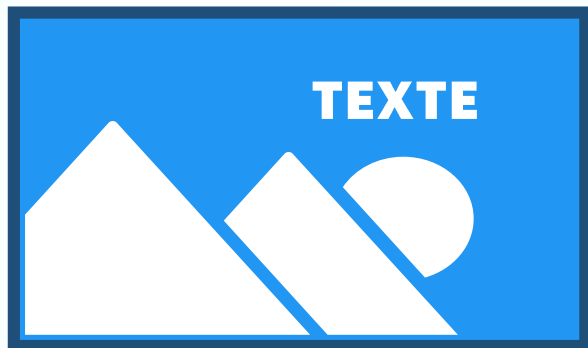






**Photo pleine  
page + texte**





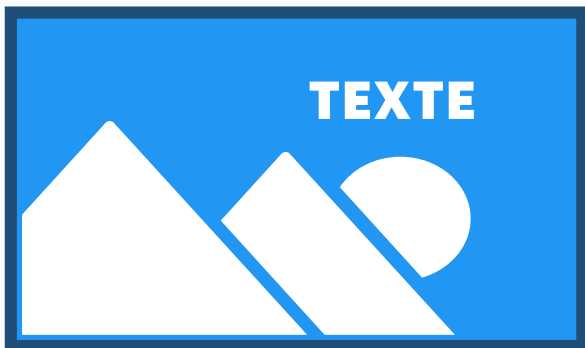
**Photo pleine  
page + texte**

Faut-il créer sa  
**propre communauté** ?  
ou aller sur **Facebook**

*Les recettes de votre communauté de marque*

A signpost with two directional signs. The sign on the left points left and says "Communauté". The sign on the right points right and says "Facebook". The signpost is set against a clear blue sky.

**affinitiz**

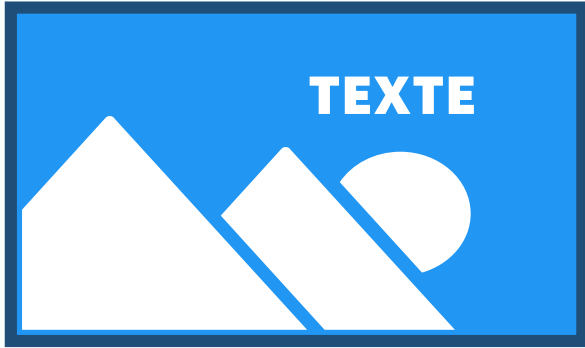


**Photo pleine  
page + texte**

A photograph of a person roller skating in a park fountain. The person is in mid-air, performing a trick over a large rock. The fountain has many vertical jets of water. The background shows trees and a clear sky.

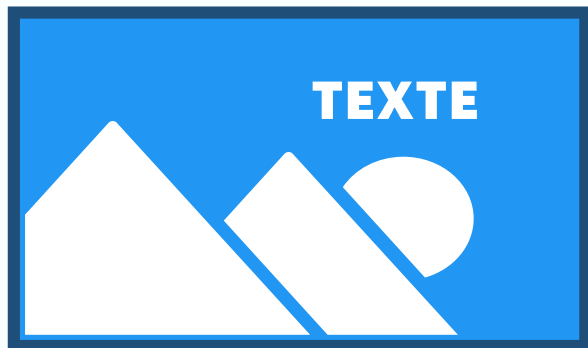
**47%**  
de la population  
a moins de 30 ans  
(contre 41% en Ile-de-France)

présentation aménagement **population** animation économie



**Photo pleine  
page + texte**

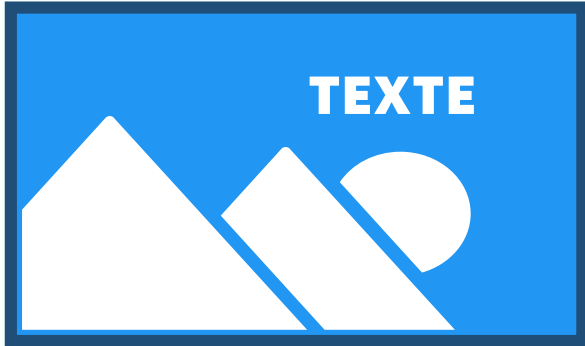




**Photo pleine  
page + texte**

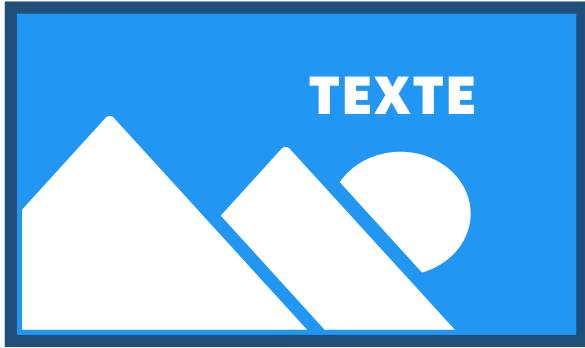


AVOIR PEUR  
**ET LE FAIRE QUAND MÊME**



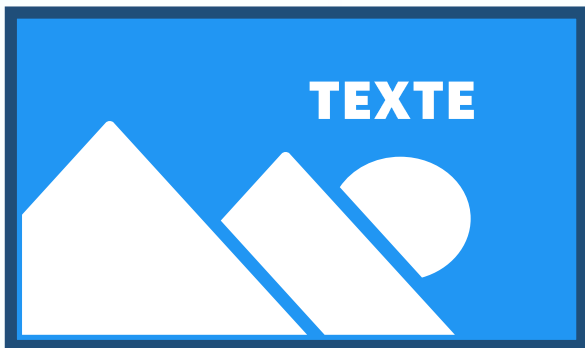
**Photo pleine  
page + texte**





**Photo pleine  
page + texte**

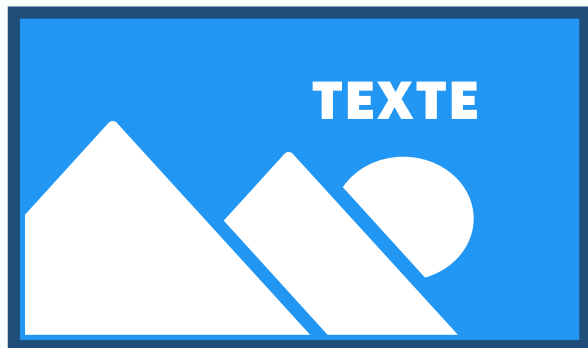




**Photo pleine  
page + texte**







**Photo pleine  
page + texte**



Quand un homme a faim,  
mieux vaut lui apprendre à pêcher  
que lui donner un poisson

*Confucius*