



FICHE ACTION N°9 - FORMATION

Mobiliser les socio-pros au sein de son Office de Tourisme (avec l'intelligence collective)

We Bloom pour **MASCOT**
en Bourgogne-Franche-Comté

2026

BONJOUR !

J'ai le plaisir de vous adresser l'offre de formation « **Mobiliser les socio-professionnels au sein de son Office de Tourisme grâce à l'intelligence collective** ».

Mobiliser les socio-professionnels est devenu un défi du quotidien pour les Offices de Tourisme. Ce qui fonctionnait hier ne mobilise plus forcément aujourd'hui. Il devient alors nécessaire d'**en faire moins, mais de le faire mieux**, en se recentrant sur **quelques objectifs clairs**, pour que le rôle de l'Office de Tourisme soit pleinement reconnu dans cette mission.

Cette formation propose de clarifier ce qui peut être mis en œuvre concrètement et d'**explorer comment inclure les socio-professionnels**, parfois dès la définition même des offres. J'ai à cœur aussi de **simplifier les approches**, tant dans la manière de **rendre l'offre visible** que dans **la façon de prospecter**, pour aller réellement au contact des socio-professionnels et travailler avec eux, main dans la main.

Chaque module a été pensé pour s'appuyer sur les situations vécues par les participants.

Je me tiens à votre disposition pour vous donner les éléments complémentaires dont vous auriez besoin.



Bien à vous,
Sophie Moreau

Formatrice et Fondatrice de We Bloom

Les objectifs pédagogiques

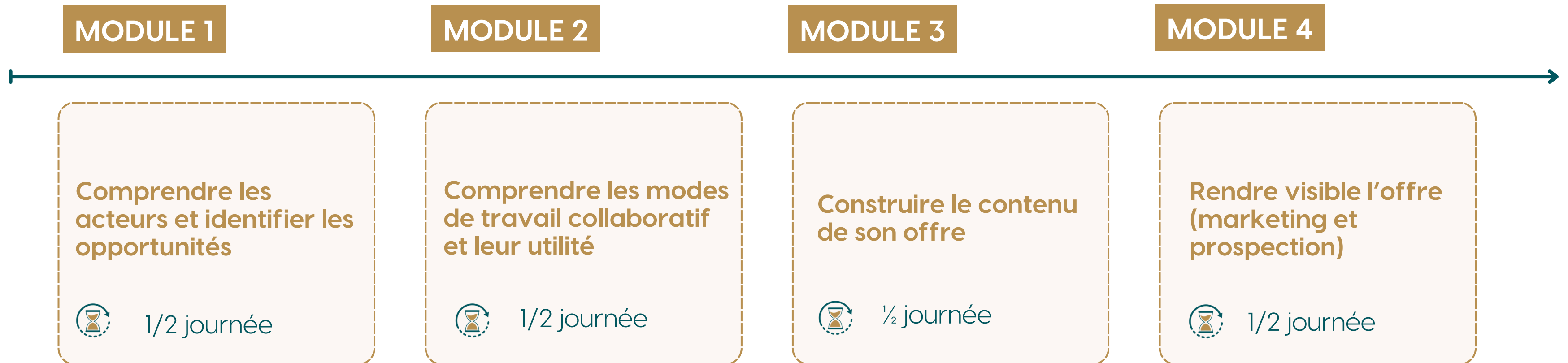
- ➔ Objectif 1 : **Identifier les acteurs socio-professionnels**, comprendre **leurs besoins**, et repérer **les opportunités** de construction d'une offre adaptée.
- ➔ Objectif 2 : Mobiliser **l'intelligence collective** pour co-construire une offre packagée avec les socio-professionnels .
- ➔ Objectif 3 : Définir les actions permettant de **rendre l'offre visible** et d'organiser **la prospection et la fidélisation** dans la durée..

À la fin de cette formation,

Les participant.es repartiront avec de :

- ✓ la clarté sur le pourquoi de leur offre
- ✓ une ébauche du **contenu de l'offre** et des **des pistes concrètes de mobilisation** des socio-professionnels
- ✓ des pistes de **mise en valeur de l'offre et de prospection**

Cette formation se déroule en 4 modules :



MODULE 1

COMPRENDRE LES ACTEURS ET IDENTIFIER LES OPPORTUNITES

OBJECTIFS

Ce module permet de poser les bases d'une mobilisation réussie en aidant les participants à **mieux comprendre** les acteurs socio-professionnels, **leurs intérêts et les opportunités** de projets collectifs sur leur destination.

PRATIQUES PEDAGOGIQUES

- Réflexion individuelle (forces et opportunités)
- Apports ciblés sur les acteurs à mobiliser
- Échanges de pratiques entre participants

CONTENU DU MODULE 1

Comprendre les clés de réussite d'une mobilisation réussie

Exercice à partir des expériences des participants, inspiré de la démarche appréciative.

(durée 1h00)

Savoir saisir les opportunités de projets sur sa destination

Temps de réflexion individuelle pour identifier pourquoi et sur quels sujets mobiliser les acteurs.

(durée 1h30)

Identifier les acteurs, leurs rôles et leurs intérêts

Ceux avec qui on travaille déjà, ceux avec qui on ne travaille pas

(durée 1h00)



MODULE 2

COMPRENDRE LES MODES DE TRAVAIL COLLABORATIFS ET LEUR UTILITE

OBJECTIFS

Ce module vise à permettre aux participants de **choisir et adapter des modes de travail collaboratif** pour mobiliser les socio-professionnels dans la construction des offres.

PRATIQUES PEDAGOGIQUES

- Apports de connaissances sur les ingrédients des modes collaboratifs
- Exercices pratiques de Création d'e déroulé d'Ateliers facilités en intelligence collective
- Identification des différents types de relation



CONTENU DU MODULE 2

Comprendre les ingrédients des modes collaboratifs

Bien commencer - Bien Terminer - Les principes d'émergence, de divergence et de convergence

(durée 30mn)

Design d'un atelier pour récolter les besoins des socio-professionnels (besoins ou idées de projets)

Rédaction des déroulés à partir de cas concrets

(durée 2h00)

Passer d'une relation descendante à une relation gagnante-gagnante avec les acteurs

Réflexion sur les types de relations, les attentes réciproques et les modes de décision partagée.

(durée 1h00)

MODULE 3

CONSTRUIRE LE CONTENU DE SON OFFRE

OBJECTIFS

Ce module permet de clarifier **le pourquoi de l'offre**. Ensuite d'en **définir le contenu** pour identifier enfin la façon dont **le suivi** et l'efficacité de l'offre sera réalisé.

PRATIQUES PEDAGOGIQUES

- exercices pratiques sur la clarification des offres
- Méthode "prototype" pour construire les offres
- Mises en situation et analyse de pratiques



1.

2.

3.

CONTENU DU MODULE 3

Clarifier l'intention, les objectifs, les ressources, l'organisation et la planification des offres.
à partir des cas concrets des participants
(durée 1h00)

Créer les premières offres (contenu, qui, quand, tarif éventuel) .
à partir de cas concrets des participants
(durée 1h00)

Analyser le suivi et l'efficacité des offres
(pilotage, efficacité, apprentissages)
(durée 1h00)

MODULE 4

RENDRE VISIBLE L'OFFRE (marketing et prospection)

OBJECTIFS

Ce module vise à permettre aux participants de **rendre leur offre visible de manière simple et efficace**, puis de **définir une façon de prospecter ajustée à leur contexte, à leurs moyens et à leur mode de fonctionnement**, afin d'inscrire la relation avec les socio-professionnels dans la durée.

PRATIQUES PEDAGOGIQUES

- exercice pratique individuel sur la mise en valeur des offres
- étude de cas sur la prospection
- écriture individuelle du plan d'actions et entraide



1.

2

3

CONTENU DU MODULE 4

Mettre en valeur et rendre visible l'offre

Identifier les messages clés à faire passer - Choisir des supports et des canaux simples et efficaces

(durée 1h30)

Organiser une prospection simple, efficace et adaptée

Affiner sa posture de prospection : pourquoi et comment entrer en relation et Déterminer le volume et la fréquence des actions de prospection et de fidélisation

(durée 1h30)

Planifier ses premières actions concrètes

Identifier les actions prioritaires à mettre en œuvre et Définir les premiers pas concrets à engager

(durée 30 minutes)

MODULE 4

DEROULE DE LA FORMATION

Titre de la formation : Lot n° 9 Mobiliser les socio-professionnels au sein de son Office de Tourisme grâce à l'intelligence collective

Public concerné : salariés des structures touristiques

Nombre de participants : 12 personnes

Période : 2026 (à déterminer ensemble)

Lieu, Durée et nombre de session : à distance pour une durée de 14 heures sous le format 4 ateliers de 3h30

Accessibilité : La formation est accessible aux personnes en situation de handicap

Prérequis : pas de prérequis

Ressources nécessaires : un ordinateur par stagiaire, une webcam et une bonne connexion web.

Rupture de parcours : une variété des modèles pédagogiques s'appuyant sur des cas concrets est proposé afin de maintenir l'engagement des participants. Une attention forte à travers un questionnement permanent permet de s'assurer tout au long de la formation de la participation active des participants

Modalités d'évaluation des acquis : réflexions individuelles - études de cas - travaux de groupe. Feuille de présence signée par session par les participants et remise d'un certificat de réalisation de l'action de formation

Recueil de la satisfaction : un questionnaire est envoyé une semaine environ après la formation

Cette formation est nouvelle et n'a donc pas encore d'indicateurs de résultats.



Ancienne directrice d'Office de Tourisme, j'accompagne aujourd'hui les équipes à **mieux travailler ensemble** grâce aux méthodes de facilitation en intelligence collective*.

Je transmets dans mes formations ce qui a profondément transformé ma manière d'être en équipe – et continue de le faire.

Mon approche : **simple, humaine et ancrée dans le réel**

✱ **LA FACILITATION EN INTELLIGENCE COLLECTIVE**, ME PERMET DE PROPOSER DES FORMATIONS OÙ LES PARTICIPANTES ET PARTICIPANTS TRAVAILLENT SUR LEURS PROPRES PROBLÉMATIQUES ET EXPÉRIMENTENT DE NOMBREUX OUTILS QUI SERONT UTILES ENSUITE AVEC LEURS ÉQUIPES. C'EST UN DES **POINTS FORTS RELEVÉ** PAR L'AUDITRICE LORS DE L'**AUDIT QUALIPIOPI**

1998

TOUT A COMMENCÉ ...



**Formation Master
en Gestion hôtelière et
touristique**

ET PUIS ...



Responsable accueil et qualité

pour la SEML St Jean Activités à
Saint Jean de Monts en Vendée

pendant plus de 10 ans

ENSUITE



**Directrice de l'Office de Tourisme
du Pays d'Ancenis**

sur les bords de Loire

pendant 6 ans

2000

2013

POUR ARRIVER À ...



**Formatrice et Facilitatrice
en intelligence collective**

depuis 6 ans

ET AUSSI

Rédaction d'articles pour le blog etourisme

Conférences sur les thèmes du management - de
l'animation de réseau - de la conduite de projet grâce à
l'intelligence collective

Formations suivies

Facilitation en intelligence collective
Facilitation Graphique

CV



MON PROFIL

Passionnée de tourisme, de voyage et de valorisation des territoires, j'ai acquis une solide expérience en management d'équipe, en gestion de projets et en animation de réseaux.

COMPETENCES

Formatrice - Facilitation de groupes en intelligence collective - Facilitation Graphique - Management avec des techniques collaboratives, créatives et humaines, Elaboration de stratégie touristique (communication, marketing...), Gestion de projets, Animation de réseaux professionnels, maîtrise du pack office et des réseaux sociaux
Langues : anglais (courant), allemand et chinois (notions)

CONTACT:

téléphone: 06.62.87.57.56
Adresse : 40, rue du jeu.
44240 La Chapelle sur erdre. France
Email: sophiemoreau14@gmail.com

SOPHIE
MOREAU

FORMATRICE - FACILITATRICE
ET ENTREPRENEURE

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Facilitatrice en intelligence collective et Entrepreneur et Formatrice

We Bloom , depuis 2016

- Animation et conception de temps collaboratifs
- **Formation à destination des Offices de Tourisme - sujets : Management (session de 2 jours en présentiel) , l'accueil des publics (session de 3 jours en présentiel) , travail en réseau (session de 2 jours en distanciel)**
- Domaines d'intervention : Organisme de Gestion des Destinations Touristiques Management - Accueil - Relation avec les partenaires - Conception de produits...

Directrice Office de Tourisme

OT du Pays d'Ancenis (44) | de avril 2013 à avril 2019

- Elaboration de la stratégie touristique de la destination, du plan de communication, marketing...
- Management qu'une équipe de dix personnes
- Animation du réseau des professionnels du tourisme (hébergeurs, restaurateurs, loisirs, filière viticole ...

Responsable de l'Office de tourisme et Responsable Qualité

SEML St Jean Activités (85). | de octobre 2000 à mars 2013

- Gestion du service accueil , service billetterie et boutique
- Management d'une équipe de dix personnes
- Gestion du système de management de la qualité en ISO 9001 et NF Service
- Gestion de la démarche environnement pour un tourisme durable

Réceptionniste (stages en 1999 et 1998)

Beijing Grand Continental Hotel (4 mois) et Gitic Riverside Hotel Canton (3 mois)

FORMATION

Etudes Supérieures de Tourisme et d'Hôtellerie de l'Université d'Angers

IUP Gestion hôtelière et touristique, 1995 - 1999

obtention d'un Master en Gestion hôtelière et touristique dans le cadre d'une VAE en 2007

Lycée St Félix, Nantes

Baccalauréat série Economique et social, 1994-1995

INTERETS

- Co-responsable de séjour pour personne en situation de handicap mental et physique
- écritures d'articles dans le domaine du tourisme pour le blog etourisme.info



Client : MONA

Formation :

Maîtriser les bases du management d'équipe

14h - Mars 2025



Client : MASCOT, en partenariat avec Touristic

Formation :

Accueil Par Excellence

3 promotions



Client : OTN

Formation :

Mobiliser les acteurs de sa destination autour d'un projet (14h - nov 2025)

Et aussi ... ma structure "We Bloom" a obtenu la certification **QUALIOPI** en juillet 2025

DEVIS

“Formation n°O9-Mobiliser les socio-professionnels au sein de son Office de Tourisme grâce à l’intelligence collective”



DÉSIGNATION	HT	TTC
Forfait pour la formation n°O9 “Mobiliser les socio-professionnels au sein de son Office de Tourisme grâce à l’intelligence collective” 4 ateliers de 3h30 chacun à distance pour un total de 14 heures Dates : le lundi 2 novembre2026 et le mardi 3 novembre 2026 de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30 Intervenante : Sophie Moreau Nombre de participants : 12	2 200 €	2 640 €
TOTAL DE LA PRESTATION	2 200€	2 640€

Bon pour accord

signature précédée de la mention lu et approuvé

Sophie Moreau - We Bloom

Le 17 février 2026

AVEC PLAISIR, POUR ÉCHANGER AVEC VOUS.

Nom de la structure : Sophie MOREAU - We bloom

Domaine d'activité : Formation pour les structures touristiques.

Intervenante : Sophie Moreau (pas de salarié)

Numéro de SIRET : 820 784 510 00019 code APE : 7022Z

N° déclaration d'activité de prestation de formation : 52441055244

Structure certifiée Qualiopi depuis l'été 2025

Téléphone : 06.62.87.57.56

Email : sophie@we-bloom.fr

Contact : Téléphone : 06.62.87.57.56

Email : sophie@we-bloom.fr

Site web : <https://we-bloom.fr/>

au 40 rue du jeu - 44240 La Chapelle sur Erdre