

# Parc d'attractions Business Challenge (PARC701\_ITMCY)



## En bref

- › **Langues d'enseignement:** Anglais
- › **Méthodes d'enseignement:** En présence
- › **Forme d'enseignement :** Projet personnel et professionnel
- › **Ouvert aux étudiants en échange:** Oui

## Présentation

### Objectifs

1. Adopter une conception élargie de la notion de « destination touristique ».
2. Combiner les enjeux du tourisme et de l'hébergement.
3. Découvrir les enjeux et le contexte métier du pilotage d'une destination de type « Parc d'attractions ».
4. Adopter une démarche académique et méthodique de diagnostic pour formuler des propositions actionnables au client.
5. Développer les compétences associées au mode projet et les valoriser sur son CV.

## Heures d'enseignement

CM	Cours Magistral	12h
TD	Travaux Dirigés	42h

## Pré-requis obligatoires

\* Connaissances de base en gestion d'entreprise et en tourisme.

\* Capacité à travailler en équipe et à mener des projets.

## Plan du cours

### Phase 1 : Lancement du Projet

- \* Présentation du module : objectifs, organisation, évaluation, et séquençage du travail.
- \* Introduction du cahier des charges, formation des groupes, et définition des rôles.

### Phase 2 : Workshops et Analyse

- \* Accompagnement des étudiants sur la mission.
- \* Analyse des données recueillies.
- \* Revue de littérature pour contextualiser les enjeux.
- \* Réalisation du benchmark pour comprendre les meilleures pratiques.
- \* Collecte de données primaires sur le terrain.
- \* Développement de la proposition de valeur pour le parc d'attractions.

### Phase 3 : Rencontres Terrain et Visites Professionnelles

- \* Rencontres avec des professionnels du secteur.
- \* Visites des infrastructures pour une meilleure compréhension du contexte.

### Phase 4 : Propositions d'Actions

- \* Formulation de propositions d'actions stratégiques en réponse aux besoins identifiés.
- \* Élaboration de solutions innovantes pour le parc d'attractions.

### Phase 5 : Convaincre son Auditoire

- \* Apprentissage des techniques de pitch pour convaincre l'auditoire.
- \* Séances de répétition et d'identification des axes d'amélioration.
- \* Présentation finale devant un jury composé du client et des enseignants, suivie d'une session de questions-réponses.

---

## Compétences visées

- Analyse approfondie des enjeux du secteur touristique et du management.
- Capacité à formuler des propositions d'actions stratégiques et innovantes.
- Maîtrise des compétences de communication et de présentation.
- Apprentissage du travail en équipe et de la gestion de projet.
- Valorisation de l'expérience professionnelle acquise dans un contexte réel sur le CV.

---

## Bibliographie

·  
Visitor  
Attractions:  
New  
Directions"  
par  
Alan  
Fyall,  
Brian  
Garrod,  
et  
Anna  
Leask.

·  
Park  
Design  
&  
The  
Art  
of

Themed  
Entertainment"  
par  
David  
Younger.

.

Economics  
of  
Recreation,  
Leisure  
and  
Tourism"  
par  
John  
Tribe.

.

Tourism  
System:  
An  
Introductory  
Text"  
par  
Robert  
Christie  
Mill.

.

Management:  
Managing  
for  
Change"  
par  
Stephen  
J.  
Page.

.

Principles  
and  
Practice"  
par

John  
Fletcher,  
Alan  
Fyall,  
David  
Gilbert,  
et  
Stephen  
Wanhill.

.

Design:  
A  
Framework  
for  
Integrating  
Brand,  
Experience,  
and  
Value"  
par  
Patrick  
Newbery  
et  
Kevin  
Farnham.

.

Management  
and  
Marketing:  
Combining  
Networks,  
Competence  
and  
Learning"  
par  
Erik  
Lundberg  
et  
Henrik  
Halkier.

.

Tourism:  
The  
Partnership  
Between  
Tourism  
and  
Cultural  
Heritage  
Management"  
par  
Bob  
McKercher  
et  
Hilary  
du  
Cros.

.  
Cases  
in  
Tourism  
Management"  
par  
Susan  
Horner  
et  
John  
Swarbrooke.

## Infos pratiques

---

### Lieux

› Chambéry (domaine universitaire de Jacob-Bellecombette - 73)

---

### Campus

› Chambéry / campus de Jacob-Bellecombette