

PARCOURS ENTREPRENDRE

STAGE IMMERSIF MÉTIER



DIFFERENCIAS360

Entreprendre durablement®

## 5 JOURS POUR CRÉER UN HÉBERGEMENT TOURISTIQUE

### OBJECTIFS :

A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables de :  
- Créer un business model viable d'hébergement touristique

### PUBLIC VISÉ :

Porteurs de projet, salariés en reconversion vers de l'entrepreneuriat.

PRÉ-REQUIS : Aucun/ Entretien diagnostic projet préalable

FORMATRICE : Marine Le Moigne - Consultante en entrepreneuriat  
Tourisme CHR.

TYPE DE FORMATION :Présentiel /collectif ou Individuel / Visio  
Synchrone

### COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES VISÉES :

- Maitriser la législation qui s'applique à l'exploitation d'une maison d'hôtes.
- Définir la stratégie globale et le positionnement sur le marché.
- Planifier les actions quotidiennes à mener dans le cadre de cette activité
- Mettre en place les indicateurs de gestion et de contrôle d'une activité de maison d'hôtes
- Mesurer les besoins en financement et les indicateurs d'efficacité
- Percevoir et construire les outils de pilotage du projet entrepreneurial.
- Planifier, programmer et définir les actions marketing et commerciales.

### MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES :

- Présentation powerpoint et ressources (articles, jurisprudence...)
- Retour d'expériences
- Etudes de cas et mise en situation
- Echange avec le formateur (questions /réponses)

### MODALITÉS DE SUIVI :

Feuilles de présence.  
Feedback J-1 à chaque début de journée.

### MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- Présentation individuelle de l'état d'avancement du projet J1
- Etudes de cas ( arbre de vie entrepreneurial, dossier CONCEPT )
- Temps individuels lors des ateliers de mise en pratiques
- Présentation individuelle finale avec évaluation collective GO / NO GO

### FRAIS ANNEXES :

Les frais de repas du soir et de déplacement sont à la charge du stagiaire.

Les frais de gestion administrative sont offerts.

Les frais d'équipements et location d'espace sont à la charge de l'organisme de formation.

Voir frais d'annulation et report dans les C.G.V.



5J - 35H

### Présentiel et Collectif :

1750€ net\*



Petit groupe de travail  
Temps personnalisés  
Livrables personnalisés  
2H de suivi coaching inclus post-formation

### Individuel en visio synchrone :

3900 € net\*



### Financement:

Pôle Emploi - OPCO  
(Financement possible selon profil)

\*Date de validité du 1er septembre 2022 au 30 juin 2023.  
TVA non applicable art.261.4.4a du CGI sur les actions de formation uniquement

contact@differencias360.fr  
06 45 39 21 08  
www.differencias360.fr



La certification Qualité a été délivrée au titre des catégories suivantes :  
ACTIONS DE FORMATION ET BILANS DE  
COMPÉTENCES N°2021/90890.1



## PROGRAMME DÉTAILLÉ

### Module 1 - Dimensionner son projet

#### TEMPS 1 : L'ÉTUDE DE MARCHÉ.

- Etat des lieux du secteur.
- Les outils de l'EDM.
- Comment analyser les chiffres ?
- Benchmark : Les concepts qui marchent.

#### TEMPS 2 : LES ÉTAPES À MENER POUR METTRE EN ŒUVRE SON PROJET.

- Connaitre la réglementation en vigueur.
- Identifier les étapes à mener.
- Valider la chronologie et le séquençement.

Cas pratique : Quelle dimension donner à mon projet ?

### Module 2 - Mesurer son projet

#### TEMPS 1 : CONSTRUIRE LE PRÉVISIONNEL D'ACTIVITÉ.

- Comprendre la notion de nuitées
- Comprendre le taux de remplissage
- Déterminer la saisonnalité d'activités
- Définir les produits et les services

#### TEMPS 2 : DÉFINIR LES STATUTS JURIDIQUES ET SOCIAUX ADAPTÉS.

- Les profils type de projet
  - Les choix possibles
- Les indicateurs de performance du projet.
  - Les formes de rémunérations.

Cas pratique : Comment monter un dossier bancaire pour valider son financement ?

PARCOURS ENTREPRENDRE

STAGE IMMERSIF MÉTIER

open



DIFFERENCIAS360

*Entreprendre durablement®*

## PROGRAMME DÉTAILLÉ

### Module 3 : Mesurer la mise en oeuvre opérationnelle.

- Appréhender le quotidien de l'activité ( horaires, missions, partenariats, prestataires..)
- Construire l'organisation opérationnelle .
- Valider la cohérence des ressources mises au service du projet.

Etude de cas – Retour d'expériences et témoignages

### Modules 4 et 5 : Construire sa politique marketing et commerciale.

#### TEMPS 1 : CONSTRUIRE LA STRATÉGIE GLOBALE : COMMENT ME DIFFÉRENCIER ?

- Analyse SWOT
- Le marketing mix au service de mon projet
  - Construire le pitch commercial.
  - Définir les facteurs clés de succès

#### TEMPS 2 : CONSTRUIRE UN PLAN DE COMMUNICATION EFFICACE

- Valider le discours de la marque
- Définir les outils de communication adaptés
- Appréhender le marketing digital et le budgétiser  
( Réseaux sociaux - Site internet - OTA - Communautés - Le blog...)

#### TEMPS 3- LA COMMERCIALISATION

Comprendre et définir les canaux de commercialisation  
Connaître les liens entre les cibles clients et canaux.  
Les sites de référencement - Les sites de réservation en ligne

Bilan : Atelier créativité autour de l'identité visuelle de votre concept