FORMATION TOURISME

« Les clés de la création d'un hébergement touristique »

Gîtes, chambres d'hôtes, meublés urbains, hébergements insolites

Objectif de la formation: **Vous** éclairer sur l'ensemble des aspects du montage, de la règlementation, de la gestion et de la mise en marché pour réussir votre activité de gîte, de chambres d'hôtes, d'hébergement insolite ou de meublé urbain à partir de vos objectifs, de votre potentiel et de vos ressources.

Durée de la formation: 1.5 jour. 2 modules axés sur le développement du projet et sur la mise en marché de l'hébergement.

Programme module 1: « Développer mon projet d'hébergement touristique »

- Appréhender les étapes nécessaires au montage de votre projet.
- Connaître les caractéristiques des meublés de tourisme et des chambres d'hôtes.
- Connaître l'évolution du marché, définir son positionnement.
- Connaître le cadre règlementaire (urbanisme, déclarations, assurance, sécurité, accessibilité, espaces bien-être et piscine, Wi-Fi, licences, table d'hôtes etc…)
- Connaître vos droits et vos devoirs en matière de contractualisation et relations avec les clients.
- Découvrir les clés d'une mise en tourisme réussie (aménagements, équipements).
- Appréhender la gestion du temps et les outils d'organisation.
- Connaître les dispositifs d'aides financières lorsqu'elles existent sur le territoire.
- Connaître les démarches qualité: classement atouts France, labels qualité nationaux...
- Définir mon plan d'actions à partir de mon projet.

Programme module 2 : « Définir ma stratégie marketing et digitale »

1 . Définir le contexte, ses objectifs et sa stratégie marketing.
2 . Présentation du modèle d'une stratégie E-tourisme performante.
3. Les différentes composantes d'une stratégie web réussie :

- Site Internet : Qu'est-ce qu'un bon site Internet au niveau de l'attractivité visuelle et sur un plan du référencement en 2018.
- Rappel sur le référencement naturel en 2018, réseaux sociaux : Facebook, Twitter, Linked-in, Instagram, etc.
- Sites d'avis : TripAdvisor et les autres. Plateformes multimédias : Youtube...
- Le M-tourisme : Comment s'assurer une présence sur les mobiles ?
- La E-distribution : Booking.com, Expedia, Airbnb et les autres
- La publicité en ligne : Facebook Ads, Instagram Ads, Google Adwords et Google Adwords Express
- Les meta-search : Trivago, Tripadvisor et Google Hotel Ads
- La Newsletter : Jouer la carte de la fidélisation

4. Conclusion et échanges avec les participants.

Méthode pédagogique

- Alternance d'apport théorique, quizz, analyse.
- Remise d'un support de formation
- Format séminaire pour le module 2

Module 1 « Développer mon projet d'hébergement touristique »

Durée: 1 jour

- **jeudi 27 septembre** (de 9h30 à 13h00 et de 14h00 à 17h00) Lieu : SGV, 17 Avenue de Champagne à Epernay

Votre intervenant : Alexandrine Davesne, expert conseil en développement de projets touristiques

Module 2 « Définir ma stratégie marketing et digitale »

Durée: 1/2 journée

- **Jeudi 11 octobre** (de 14h00 à 17h30) Amphithéâtre du SGV, 17 Avenue de Champagne à Epernay (Format séminaire)

Votre intervenant : Jérôme Forget, spécialiste du marketing et de la distribution touristique pour les gîtes et chambres d'hôtes.

Tarif public : 150€ pour les 2 modules.
Tarif adhérents SGV: 125 € pour les 2 modules
(Repas non compris)

Renseignements et inscriptions:
alexandrine.davesne@marne.chambagri.fr
Tél: 06 44 20 73 19

Attention, nombre de places limitées.
Date limite des inscriptions : 15 septembre 2018.