

GUEST



& STRATEGY

GUEST & STRATEGY - SARL de 15000 € - 15 impasse du Docteur Planet 17000 LA ROCHELLE - Tél : +33(0)6 78 86 19 94

N° organisme formation : 75170240417 – N° TVA FR13520692476 - RCS 520 692 476 000 36 - APE : 8299Z

Toute utilisation, reproduction, diffusion, publication, modification et usage partiel ou intégral de cette proposition de la manière que ce soit, est interdit sans l'autorisation écrite préalable de l'auteur ou de ses ayants droit.

10/04/2024

Un organisme certifié pour la formation



Numéro d'organisme de formation : 75170240417



Certifié Qualiopi n°1900320.2 depuis le 3 juillet 2020



Nos formations peuvent être prises en charge par le **Compte Personnel de Formation** des apprenants pour les porteurs de projets et par les **OPCO** pour ceux en activité

Guest Learning, un outil d'apprentissage en ligne

Notre envie constante d'innover mêlée au besoin de montée en compétences continu de nos clients nous a amené à développer une plateforme et application nommée Guest Learning.

Sur cette plateforme e-learning vous pourrez,

- Suivre un **large choix de formations** à votre rythme
- Bénéficier **d'un accès à notre analyse de veille** & tendances

Cet outil a été imaginé pour vous, et selon vos besoins. Ainsi, nous avons créé 2 solutions avec un niveau d'accompagnement différent :

- 1. La solution « Parcours autonome »**
- 2. La séance de coaching en option**

Parcours Autonome

LES BASES POUR SE FORMER À LA CRÉATION DE GITES ET DE CHAMBRES D'HÔTES

Les critères à prendre en compte pour bien choisir son lieu d'implantation

Construire son étude de faisabilité grâce à notre méthode éprouvée sur des dizaines de projets

- Réaliser une étude de marché
- Étudier la concurrence directe
- Présenter de manière attractive son futur hébergement
- Établir son prévisionnel d'activité sur 3 ans (chiffres d'affaires et charges)

Détenir les bases juridiques et fiscales (réalisé par une avocate fiscaliste)

- Les différences entre LMP et LMNP
- Les distinctions entre Micro-entreprise, micro BIC, etc
- Les multiples formes de société permettant d'exploiter un hébergement touristique

Définir son concept

- Poser à plat son contexte pour faire les bons choix en matière de produit, clients, marketing, en fonction de ses propres objectifs
- Les grands principes de la réglementation associée à la gestion de gîtes et de chambres d'hôtes
- L'expérience client, votre meilleur atout pour vous différencier et obtenir une haute satisfaction

Élaborer sa stratégie tarifaire

- Calculer son coût de revient pour ne pas louer à perte
- Définir ses tarifs pour optimiser la rentabilité de votre établissement
- Faire évoluer ses tarifs en fonction des périodes d'activité
- Utiliser d'autres leviers commerciaux pour optimiser l'exploitation de son hébergement

Définir sa stratégie webmarketing pour optimiser les ventes directes.

Le contenu

Le parcours « **Autonome** » vous donne accès à une sélection de 16 modules pour détenir les bases de la création d'un hébergement touristique pendant une période de 4 mois

Accès

- Guest & Actus pendant 12 mois
- 16 modules
- Mise à disposition de contenu varié (vidéos, quiz, documents)

Durée et fréquence

- Accès à l'outil pendant 4 mois

Tarif

- 700,00 € HT

La séance de coaching en option

Le contenu

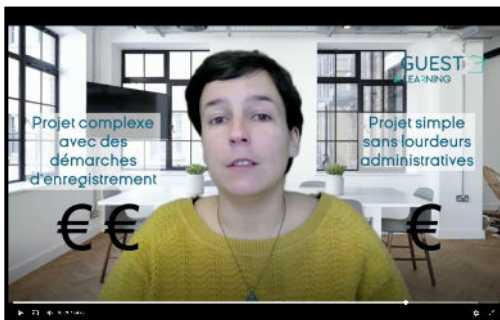
En complément de votre parcours de formation autonome, vous disposez de **2 heures de coaching** avec l'un des formateurs de Guest & Strategy en visio. Cette option s'adresse à ceux qui ont besoin d'un **accompagnement plus important et individualisé**.

Accès

- 2 heures de session coaching en visio
- Compte-rendu en aval de la session

Tarif

- 300,00 € HT



TÉMOIGNAGE CLIENT

S. Hébergeuse membre du club ULICE – Guest & Actus



“ C’est mon petit plaisir du jour de recevoir 2 ou 3 vidéos hebdomadaires sur WhatsApp !

... toujours avec un même enthousiasme et dynamisme, sur un sujet d’information du moment, un résultat de sondage ou la dernière nouveauté ou tendance.

J’apprécie beaucoup cette news hebdomadaire pour son contenu condensé, rapide, bref, facile et qui vous donne envie d’aller cliquer sur les liens donnés, de développer ou de mettre en pratique l’information.

À poursuivre, bravo à **Guest & Strategy** et merci au Club ULICE de nous donner cette opportunité également. »



FORMATION INDIVIDUELLE

Vous souhaitez vous former afin de maîtriser l'ensemble des facettes de ce métier de gestionnaire d'hébergement touristique, tout en bénéficiant de conseil de nos formateurs en direct ?

→ Optez pour la formation individuelle

Nos engagements en formation

- Animer nos sessions **de manière dynamique** pour maximiser les interactions, que ce soit en présentiel ou à distance
- Actualiser **régulièrement** nos contenus en fonction des actualités et des nouvelles données chiffrées du marché
- S'assurer de **l'accessibilité numérique et physique** de l'ensemble des participants
- Se tenir à disposition **par mail et par téléphone** en cas d'interrogations

Formation individuelle

Conscient que Guest Learning ne peut répondre à tous les besoins, nous pouvons, dans certains cas, vous former directement.

Vous vous retrouverez en face à face en visio grâce à l'outil Zoom avec l'un des formateurs de Guest & Strategy. Chaque thème dure une demi-journée et un travail personnel sera la plupart du temps réalisé par vos soins entre chaque session.

3 formations :

- Les bases pour créer mon hébergement touristique (3 jours)
- Appréhender l'ensemble des composantes essentielles pour créer mon hébergement touristique (4 jours)
- Tout savoir pour préparer l'ouverture de mon hébergement touristique et le gérer avec succès (5 jours)

En fonction de vos besoins, un programme sur-mesure pourra être imaginé à partir des programmes déjà existants



LES BASES POUR CRÉER MON HÉBERGEMENT TOURISTIQUE

Durée

3 jours (6 demi-journées)

Objectifs

Identifier les tendances du marché en adéquation avec son projet

Créer sa check-list des points réglementaires à anticiper pour son projet

Comprendre la méthode pour déterminer ses tarifs

Contenu



Poser son contexte



Étude de faisabilité & Business plan



Réglementation



Expérience client



Stratégie tarifaire



Stratégie marketing

APPRÉHENDER L'ENSEMBLE DES COMPOSANTES ESSENTIELLES POUR CRÉER MON HÉBERGEMENT TOURISTIQUE

Durée

4 jours (8 demi-journées)

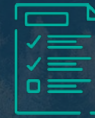
Objectifs

Poser les bases de son projet en fonction de son contexte

Amorcer sa stratégie tarifaire

Identifier ses canaux de commercialisation

Contenu



Poser son contexte



Étude de faisabilité & Business plan



Réglementation



Expérience client



Stratégie tarifaire



Stratégie marketing



Site internet



Distribution

TOUT SAVOIR POUR PRÉPARER L'OUVERTURE DE MON HÉBERGEMENT TOURISTIQUE ET LE GÉRER AVEC SUCCÈS

Durée

5 jours (10 demi-journées)

Objectifs

Définir son expérience client

Valider sa stratégie tarifaire

Matérialiser sa stratégie web marketing

Contenu



Poser son
contexte



Étude de faisabilité
& Business plan



Réglementation



Expérience
client



Stratégie
tarifaire



Stratégie
marketing



Site internet



Distribution en
ligne



Gérer son activité et
optimiser son temps



Fidélisation
client

TÉMOIGNAGE CLIENT

Timothy BAUSOR – [Le Chêne et les Étoiles](#)



“

Quelle belle rencontre que celle avec l'équipe de Guest & Strategy !

Grâce à la prise en charge des formations et accompagnements nécessaires à l'ouverture de notre gîte, nous avons pu nous offrir un super accompagnement 100% adapté et sur mesure de Guest & Strategy.

Que ce soit du premier contact téléphonique avec Jérôme -avant même que notre projet ne soit identifié- jusqu'au suivi détaillé du projet par Charlotte (et des autres intervenantes de G&S), nous avons toujours ressenti une vraie écoute et prise-en-compte de nos besoins et valeurs simples.

La personnalité pétillante de Charlotte combinée avec son expérience et expertise indéniables -et forts appréciables- en ont fait une Cheffe de Projet fort agréable et efficace. Elle a su s'épauler et faire intervenir les spécialistes appropriées au bon moment comme Thaïs ou Julie pour l'aspect stratégie webmarketing.

Merci donc et très belle continuation à Charlotte, Jérôme et à l'ensemble de l'équipe de Guest & Strategy

”



Contacts et formateurs

Notre équipe



Jérôme FORGET
Fondateur et gérant
Conférencier et consultant

Zones d'expertise :

- Montage de projet touristique innovant (chambres d'hôtes, gîtes, hôtels, activités de loisirs, etc)
- Définition d'une politique tarifaire
- Stratégie webmarketing et commerciale



jerome@guestetstrategy.com



+33 (0)6 78 86 19 94



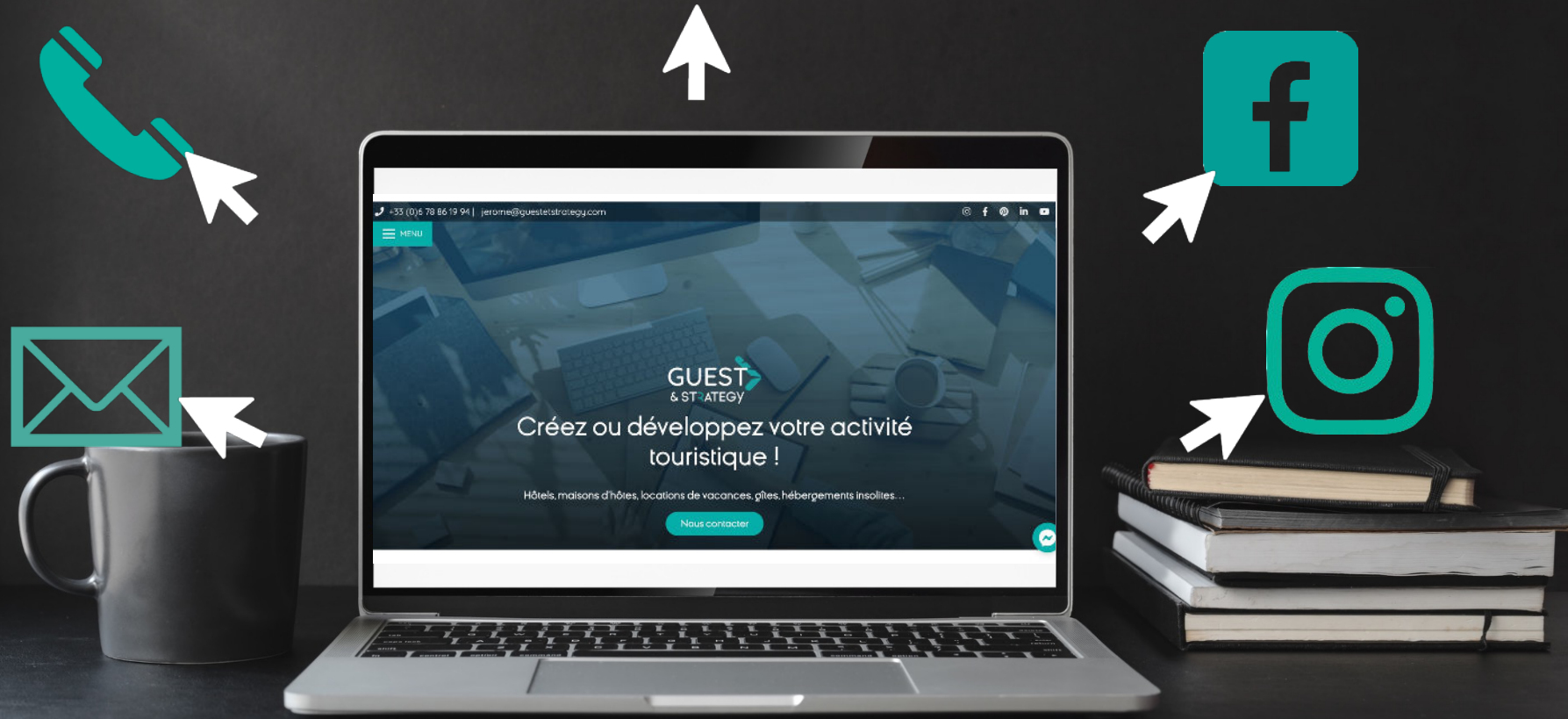
Charlotte GENET
Responsable formations et consultante

Zones d'expertise :

- Responsable des formations
- Accompagnement de prestataires touristiques sur leur lancement et développement de projets
- Marketing et webmarketing appliqués au tourisme
- Responsable RSE de Guest & Strategy

Retrouvez-nous

<https://guestetstrategy.com/>



GUEST & STRATEGY - SARL de 15000 € - 15 impasse du Docteur Planet 17000 LA ROCHELLE - Tél : +33(0)6 78 86 19 94

N° organisme formation : 75170240417 - N° TVA FR13520692476 - RCS 520 692 476 000 36 - APE : 8299Z

Toute utilisation, reproduction, diffusion, publication, modification et usage partiel ou intégral de cette proposition de la manière que ce soit, est interdit sans l'autorisation écrite préalable de l'auteur ou de ses ayants droit.