

GUEST & STRATEGY



Solutions développées pour accompagner les porteurs de projet et professionnels du tourisme dans leur lancement d'activité...

Formations individualisées



Nous préconisons essentiellement des formations individualisées allant de 2 à 5 jours en présentiel ou distanciel. Cette solution vous permet d'être en interaction directe avec le formateur afin d'en maximiser les bénéfices.

Le contenu s'adapte à vos besoins. Nous sommes en capacité de traiter l'ensemble de la chaîne de création d'un hébergement touristique depuis l'idée, le positionnement, le marché, les statuts, le prévisionnel d'activités jusqu'à la stratégie marketing et commerciale.

C'est une formule très flexible, nous définissons en amont les dates ainsi que le lieu de votre choix avec une mobilité sur le territoire national.

Les avantages



- Contenu personnalisé autour de votre projet
- Rapide (de 1 à 5 jours)
- Flexible (dates et lieu aux normes ERP si besoin)
- Adaptable selon vos attentes et besoins
- Très interactif et concret
- Méthode pédagogique démonstrative et pratique
- Evaluation des acquis à chaud et suivi post 6 mois
- Possibilité de financement étant organisme agréé de formation, référencé CPF et Datadock

Ouvrir son hébergement indépendant avec succès

Cette formation possède un contenu complet permettant aux créateurs d'entreprises touristiques de définir de manière approfondie et complète leur projet. Il sera traité dans son ensemble depuis l'idée, sa cible, son équilibre économique, sa stratégie marketing et commerciale puis sa simulation d'implantation afin de coller au plus proche à la réalité. Formation dispensée sur 2 ou 4 jours.

Compétences

- Analyse des dernières tendances sectorielles
- Les composantes d'une étude du marché
- Définition de son concept "Expérience client"
- Elaboration d'une politique tarifaire
- Travail sur la rentabilité économique du projet
- Le choix du statut juridique
- Définition d'une stratégie webmarketing
- Réalisation d'un rétro-planning jusqu'à l'ouverture

Prérequis

- Avoir un projet concret en phase de réflexion
- Avoir un projet d'innovation et/ou d'agrandissement au sein d'une activité existante

Objectifs

- Découvrir de nouvelles tendances
- Apprendre à étudier le marché et la potentielle concurrence
- Connaître la réglementation applicable
- Actionner des leviers tarifaires et non tarifaires
- Définir son concept
- Optimiser sa distribution et sa présence en ligne

Durée

Entre 2 et 5 jours sur site et/ou à distanciel

Délai d'accès

Sur-mesure en fonction de vos disponibilités et les nôtres

Tarif

Minimum 700€ HT/jour sur une base d'1 personne puis dégressif en fonction du nombre d'apprenants

Ouvrir son hébergement indépendant avec succès

Méthodes mobilisées

- Méthode expositive en présentiel ou en distanciel
- Réponses aux questions et diffusions de quiz
- Cas pratiques



Modalités d'évaluation

- Questionnaire d'auto-évaluation
- Exercices pratiques
- QCM



Accessibilité

- Guest & Strategy met en place des mesures, afin d'adapter les moyens de la prestation
- Le candidat en situation de handicap doit contacter le référent Handicap pour étudier ensemble la faisabilité du projet pédagogique

jerome@guestetstrategy.com



Construire sa politique marketing et commerciale

L'objectif de cette thématique de formation est d'accompagner les professionnels lors de la mise en place de leur politique commerciale, en cohérence avec le positionnement de leur produit. Elle permet aux apprenants de mettre toutes les chances de leur côté afin non seulement de valoriser leur offre de service sur le marché mais aussi d'acquérir une connaissance complète et actuelle sur le volet du marketing stratégique.

Compétences

- Analyse de sa cible
- Construction d'un plan marketing et commercial
- Définition de sa stratégie tarifaire
- Gestion des Tour Opérateurs (allotement, linéaire)
- Travail avec son réseau de distribution
- Introduction sur le webmarketing
- Rétro-planning avec objectifs financiers
- Calcul et définition des stocks alloués aux TO

Prérequis

- Avoir un projet concret en phase d'ouverture
- Etre en exploitation ou gestion d'une activité touristique
- Avoir une connaissance minimum du web

Objectifs

- Construire une stratégie tarifaire efficace et complète
- Cerner les tendances webmarketing d'aujourd'hui afin de les appliquer à sa structure
- Gérer sa distribution en ligne

Durée

Entre 1 et 3 jours sur site ou à distanciel

Délai d'accès

Sur-mesure en fonction de vos disponibilités et les nôtres

Tarif

Minimum 700€ HT/jour sur une base d'1 personne puis dégressif en fonction du nombre d'apprenants

Construire sa politique marketing et commerciale

Méthodes mobilisées

- Méthode expositive en présentiel ou en distanciel
- Réponses aux questions et diffusions de quiz
- Cas pratiques



Modalités d'évaluation

- Questionnaire d'auto-évaluation
- Exercices pratiques
- QCM



Accessibilité

- Guest & Strategy met en place des mesures, afin d'adapter les moyens de la prestation
- Le candidat en situation de handicap doit contacter le référent Handicap pour étudier ensemble la faisabilité du projet pédagogique

jerome@guestetstrategy.com



Définir ses bons prix et adopter des techniques issue du Yield Management

Dans un secteur où nous subissons un ensemble d'aléas climatiques, sociaux ou économiques qui engendrent un comportement du voyageur devenu plus qu'imprévisible, les professionnels du tourisme se doivent d'être extrêmement flexibles, réactifs et agiles face à leur politique de prix afin d'être performants. Cette formation vous permettra de fixer vos tarifs de manière optimale en fonction de votre contexte et d'adopter des techniques issues du Yield Management afin d'optimiser encore davantage vos revenus.

Compétences

- Connaître les 4 méthodes pour fixer ses prix
- Etablissement des différents niveaux d'activité
- Travail sur une grille de tarif simplifiée
- Définition des conditions générales de réservation et d'annulation
- Choix d'un mode de paiement prioritaire
- Aller plus loin avec le Yield Management

Prérequis

- Etre en projet d'ouverture ou en exploitation
- Avoir des problématiques de tarification
- Avoir la main sur la grille tarifaire

Objectifs

- Construire une stratégie tarifaire efficace et complète

Durée

Entre 1 et 2 jours sur site et/ou à distanciel

Délai d'accès

Sur-mesure en fonction de vos disponibilités et les nôtres

Tarif

Minimum 700€ HT/jour sur une base d'1 personne puis dégressif en fonction du nombre d'apprenants

Définir ses bons prix et adopter des techniques issues du Yield Management

Méthodes mobilisées

- Méthode expositive en présentiel ou en distanciel
- Réponses aux questions et diffusions de quiz
- Cas pratiques



Modalités d'évaluation

- Questionnaire d'auto-évaluation
- Exercices pratiques
- QCM



Accessibilité

- Guest & Strategy met en place des mesures, afin d'adapter les moyens de la prestation
- Le candidat en situation de handicap doit contacter le référent Handicap pour étudier ensemble la faisabilité du projet pédagogique

jerome@guestetstrategy.com



Savoir rédiger sur le web pour capter ses lecteurs et séduire Google

La rédaction web SEO est primordiale dans le référencement de votre site Internet mais aussi dans l'expérience utilisateur. En 2020, la rédaction pour mobile et la recherche vocale prendront une place encore plus importante. Cette formation vous permettra de créer des contenus tant optimisés pour Google que destinés à informer, convaincre et satisfaire l'internaute.

Compétences

- Identification des personas, concurrents et mots-clés
- Comment rédiger pour mobile
- La recherche vocale
- Le SEO technique
- L'utilité d'un blog pour rafraichir son contenu
- Comment analyser ses résultats

Prérequis

- Etre en projet d'ouverture ou en exploitation
- Avoir de création, de refonte ou d'amélioration d'un site internet
- Savoir un minimum rédiger sans faute d'orthographe

Objectifs

- Découvrir des notions web qui donneront une base de connaissance solide
- Etre familier avec le SEO

Durée

Entre 1 et 2 jours sur site et/ou à distanciel

Délai d'accès

Sur-mesure en fonction de vos disponibilités et les nôtres

Tarif

Minimum 700€ HT/jour sur une base d'1 personne puis dégressif en fonction du nombre d'apprenants

Savoir rédiger sur le web pour capter ses lecteurs et séduire Google

Méthodes mobilisées

- Méthode expositive en présentiel ou en distanciel
- Réponses aux questions et diffusions de quiz
- Cas pratiques



Modalités d'évaluation

- Questionnaire d'auto-évaluation
- Exercices pratiques
- QCM



Accessibilité

- Guest & Strategy met en place des mesures, afin d'adapter les moyens de la prestation
- Le candidat en situation de handicap doit contacter le référent Handicap pour étudier ensemble la faisabilité du projet pédagogique

jerome@guestetstrategy.com



Optimiser son référencement sur le web pour augmenter sa visibilité

L'acte d'achat est toujours précédé d'une recherche sur Google. Aussi, le SEO représente en moyenne 70% du trafic de votre site Internet. Il est donc primordial pour vous d'être visible sur le web et plus encore, d'assurer votre présence dans le haut des résultats des requêtes tapées par les internautes. Il est vrai que les GAFAM* et NATU* trustent les premiers liens sur l'ensemble des moteurs de recherche ; néanmoins, vous avez encore votre carte à jouer sur la longue traîne et la recherche vocale.

* Google, Apple, Facebook, Amazon et Microsoft puis Netflix, Air BNB, Telsa et Uber

Compétences

- Etablir sa stratégie webmarketing
- Définir son classeur de mots et phrases clés
- Les principaux critères du référencement naturel
- S'initier à la rédaction web
- Les nouveautés SEO : vocal, blog, FAQ, BERT etc.
- La publicité en ligne : Google Adwords vs Facebook

Prérequis

- Etre en projet d'ouverture ou en exploitation
- Avoir un objectif d'améliorer son référencement web
- Avoir les différents codes d'accès des sites Internet partenaires

Objectifs

- Connaître les tendances web
- Base de connaissance en matière de SEO et SEA
- Mettre en place une stratégie webmarketing

Durée

Entre 1 et 3 jours sur site et/ou à distanciel

Délai d'accès

Sur-mesure en fonction de vos disponibilités et les nôtres

Tarif

Minimum 700€ HT/jour sur une base d'1 personne puis dégressif en fonction du nombre d'apprenants

Optimiser son référencement sur le web pour augmenter sa visibilité

Méthodes mobilisées

- Méthode expositive en présentiel ou en distanciel
- Réponses aux questions et diffusions de quiz
- Cas pratiques



Modalités d'évaluation

- Questionnaire d'auto-évaluation
- Exercices pratiques
- QCM



Accessibilité

- Guest & Strategy met en place des mesures, afin d'adapter les moyens de la prestation
- Le candidat en situation de handicap doit contacter le référent Handicap pour étudier ensemble la faisabilité du projet pédagogique

jerome@guestetstrategy.com



Perfectionner sa présence sur les réseaux sociaux pour « booster » mon activité

Les réseaux sociaux font partie de notre quotidien. Un français passerait entre 45 min et 1 heure par jour sur Facebook à s'informer, comparer et bientôt acheter... Les autres réseaux sociaux comme Instagram et plus récemment Snapchat le talonnent. Cette formation vous permettra de comprendre les enjeux et d'utiliser les réseaux sociaux à des fins professionnelles pour développer l'image de marque de votre société et potentiellement augmenter votre chiffre d'affaires.

Compétences

- Introduction aux réseaux sociaux
- Se poser les bonnes questions avant de se jeter à l'eau
- Focus sur Facebook
- Focus sur Instagram
- Focus sur Pinterest
- Création de son retroplanning de diffusion

Prérequis

- Etre en projet d'ouverture ou en exploitation
- Avoir une responsabilité liée au marketing
- Etre au minimum familier à titre personnel à l'environnement des réseaux sociaux

Objectifs

- Optimiser sa communication et sa diffusions sur les différents médias sociaux
- Avoir les connaissances nécessaire sur ces différents outils pour sa stratégie marketing

Durée

Entre 1 et 2 jours sur site et/ou à distanciel

Délai d'accès

Sur-mesure en fonction de vos disponibilités et les nôtres

Tarif

Minimum 700€ HT/jour sur une base d'1 personne puis dégressif en fonction du nombre d'apprenants

Perfectionner sa présence sur les réseaux sociaux pour « booster » mon activité

Méthodes mobilisées

- Méthode expositive en présentiel ou en distanciel
- Réponses aux questions et diffusions de quiz
- Cas pratiques



Modalités d'évaluation

- Questionnaire d'auto-évaluation
- Exercices pratiques
- QCM



Accessibilité

- Guest & Strategy met en place des mesures, afin d'adapter les moyens de la prestation
- Le candidat en situation de handicap doit contacter le référent Handicap pour étudier ensemble la faisabilité du projet pédagogique

jerome@guestetstrategy.com



Construire, gérer et développer sa E-Réputation

Rien de neuf, le consommateur compare avant son acte d'achat. Il vous faut non seulement avoir les meilleurs notes possibles mais aussi qu'elles soient diffusées sur un maximum de sites possibles. L'objectif de cette formation est de vous permettre de totalement maîtriser votre E-Réputation sur la toile afin de la dynamiser, la contrôler et en faire un véritable moteur de vente en ligne.

Compétences

- Introduction sur l'E-réputation
- Panorama des sites d'avis par spécificité
- Comment gérer sa E-réputation
- Présentation du modèle d'optimisation d'avis
- Comment répondre aux avis positifs ou négatifs
- Les aspects légaux

Prérequis

- Etre en projet d'ouverture ou en exploitation
- Avoir une problématique d'optimisation de la E-réputation
- Avoir les différents codes d'accès des sites Internet partenaires pour une activité en phase opérationnelle

Objectifs

- Gérer et optimiser sa E-réputation
- Connaissances des différents sites d'avis

Durée

Entre 1 et 2 jours sur site et/ou à distanciel

Délai d'accès

Sur-mesure en fonction de vos disponibilités et les nôtres

Tarif

Minimum 700€ HT/jour sur une base d'1 personne puis dégressif en fonction du nombre d'apprenants

Construire, gérer et développer sa E-Réputation

Méthodes mobilisées

- Méthode expositive en présentiel ou en distanciel
- Réponses aux questions et diffusions de quiz
- Cas pratiques



Modalités d'évaluation

- Questionnaire d'auto-évaluation
- Exercices pratiques
- QCM



Accessibilité

- Guest & Strategy met en place des mesures, afin d'adapter les moyens de la prestation
- Le candidat en situation de handicap doit contacter le référent Handicap pour étudier ensemble la faisabilité du projet pédagogique

jerome@guestetstrategy.com



Les clefs de la fidélisation dans son offre produit/service/marketing

On pense le client peu fidèle mais on a tort ! Malgré une offre pléthorique et une soif d'expérimentation, le consommateur qui a eu le bonheur de trouver une perle rare saura s'y réfugier et y revenir... A vous de mettre toutes les chances de votre côté non seulement en adaptant votre expérience client pour la rendre la plus unique possible mais également en adoptant une réelle méthodologie de la fidélisation.

Compétences

- Introduction sur le modèle des 5 piliers
- Clefs de la fidélisation avant le séjour
- Clefs de la fidélisation pendant le séjour
- Clefs de la fidélisation après le séjour
- Se doter des bons outils pour optimiser
- Evaluation de sa performance

Prérequis

- Etre en projet d'ouverture ou en exploitation
- Avoir une problématique de fidélisation

Objectifs

- Fidéliser sa clientèle
- Etre présent sur l'ensemble du parcours client

Durée

Entre 1 et 2 jours sur site et/ou à distanciel

Délai d'accès

Sur-mesure en fonction de vos disponibilités et les nôtres

Tarif

Minimum 700€ HT/jour sur une base d'1 personne puis dégressif en fonction du nombre d'apprenants

Les clefs de la fidélisation dans son offre produit/service/marketing

Méthodes mobilisées

- Méthode expositive en présentiel ou en distanciel
- Réponses aux questions et diffusions de quiz
- Cas pratiques



Modalités d'évaluation

- Questionnaire d'auto-évaluation
- Exercices pratiques
- QCM



Accessibilité

- Guest & Strategy met en place des mesures, afin d'adapter les moyens de la prestation
- Le candidat en situation de handicap doit contacter le référent Handicap pour étudier ensemble la faisabilité du projet pédagogique

jerome@guestetstrategy.com



Comment faire évoluer mon activité pour les 5 prochaines années ?

Vous êtes à la tête de votre activité touristique depuis quelques années et vous souhaitez continuer à vous épanouir tout en atteignant vos objectifs définis. Vous n'êtes pas du genre à vous reposer sur vos lauriers ayant conscience que le secteur du tourisme évolue en permanence que ce soit du côté de l'offre, des attentes des voyageurs ou encore de la commercialisation en ligne. Cette formation très concrète vous permettra ainsi de vérifier la qualité de la gestion de votre établissement et de la faire évoluer en parfaite connaissance des dernières tendances.

Compétences

- Les dernières tendances du tourisme
- Revoir son expérience client
- Revoir sa stratégie de prix
- Revoir sa stratégie en ligne
- Revoir son organisation du quotidien
- Evaluer l'efficacité de mes différents ajustements

Prérequis

- Etre en exploitation
- Avoir un poste permettant des investissements potentiels tangibles et/ou intangibles

Objectifs

- Se remettre en question
- Faire un audit de son offre et prendre du recul dans un but d'évolution pérenne

Durée

Entre 1 et 3 jours sur site et/ou à distanciel

Délai d'accès

Sur-mesure en fonction de vos disponibilités et les nôtres

Tarif

Minimum 700€ HT/jour sur une base d'1 personne puis dégressif en fonction du nombre d'apprenants

Comment faire évoluer mon activité pour les 5 prochaines années ?

Méthodes mobilisées

- Méthode expositive en présentiel ou en distanciel
- Réponses aux questions et diffusions de quiz
- Cas pratiques



Modalités d'évaluation

- Questionnaire d'auto-évaluation
- Exercices pratiques
- QCM



Accessibilité

- Guest & Strategy met en place des mesures, afin d'adapter les moyens de la prestation
- Le candidat en situation de handicap doit contacter le référent Handicap pour étudier ensemble la faisabilité du projet pédagogique

jerome@guestetstrategy.com



Extrait de nos références d'hébergement de standing (chambres d'hôtes, meublés, hôtels, etc)



Extrait de nos références institutionnelles



Jérôme FORGET

Fondateur et formateur de Guest & Strategy
Conférencier et consultant

Zones d'expertise :

- Etudes de marché et de faisabilité
- Définition de concept innovant et d'expérience voyageur
- Conseil en stratégies hôtelières (marketing, communication, distribution, commercialisation...)
- Formateur sur les différentes notions liées aux hôtels, aux chambres d'hôtes et aux gîtes, spécialisation en stratégie E-tourisme et en Revenue Management



jerome@guestetstrategy.com



+33 (0)6 78 86 19 94



Thaïs MELO

Responsable de projets marketing et formatrice

Zones d'expertise :

- Gestion et coordination de projets webmarketing
- Définition de concept innovant et d'expérience voyageur
- Conseils en stratégie commerciale et marketing pour les maisons d'hôtes
- Formation sur les différentes notions liées aux hébergements, spécialisation en Yield Management



thais.melo@guestetstrategy.com



+33 (0)7 62 37 81 52



Charlotte GENET

Responsable études et formatrice

Zones d'expertise :

- Etudes de marché et de faisabilité – conseils pour la création de gîtes, chambres d'hôtes et activités de loisirs
- Définition de concept innovant et d'expérience voyageur
- Stratégie de territoire et formation des institutionnels du tourisme dans l'accompagnement de leur réseau



charlotte.genet@guestetstrategy.com



+33 (0)6 88 70 18 78

