



# Catalogue de formations

*De la conception du projet à  
l'exploitation de son activité touristique*



# Le mot de la directrice

Gérer ou créer un établissement touristique n'est pas une chose innée. Pour les entreprises en cours de création, il est indispensable de bien appréhender le projet sous tous ses aspects, et en particulier sa rentabilité. Pour les structures établies, il est important de disposer des bonnes méthodes pour assurer la pérennité de l'activité.

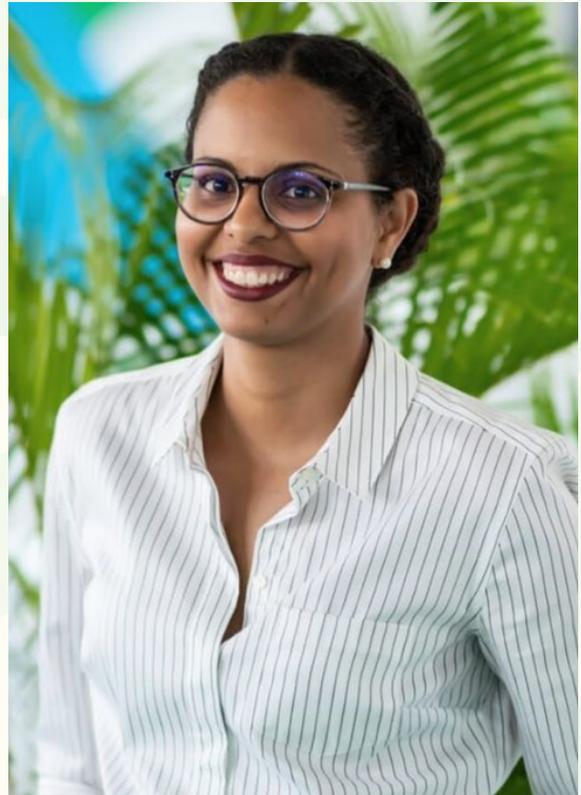
Baignant depuis très jeune dans le domaine de la location saisonnière avec l'entreprise familiale, j'ai repris il y a quelques années la gestion de plusieurs gîtes dont les résultats financiers étaient au plus bas. Grâce à mon expérience, j'ai pu mettre en place une stratégie de reprise efficace qui porte ses fruits jusqu'à ce jour.

Soucieuse de partager mon savoir et mes expériences avec d'autres exploitants et porteurs de projets du secteur touristique, j'ai créé Kauri Conseil : un cabinet de conseil et d'accompagnement basé en Guadeloupe. Notre équipe intervient dans toutes les phases de votre activité, qu'elle soit en projet de création ou de reprise, en développement ou autre cas particulier.

Pour aller plus loin dans notre démarche, Kauri Conseil propose aujourd'hui un ensemble de formations courtes disponibles en ligne ou en présentiel, destinées aux professionnels du tourisme. Conçues selon les besoins identifiés auprès de nos différents interlocuteurs, elles s'appuient sur des outils et des méthodes simples et personnalisés, ainsi que sur un réseau d'acteurs du tourisme et de la gestion d'entreprise.

Vous trouverez dans ce catalogue l'ensemble des thématiques abordées par nos formations, leurs objectifs et contenus.

Au plaisir de vous rencontrer bientôt,



Laure ANSELME-HILAIRE  
Directrice de Kauri Conseil

# Sommaire

## *Création d'activité*

Créer son hébergement touristique.....	4
Relancer son activité de location saisonnière.....	5
Chiffrer et financer son projet touristique.....	6
Construire le business plan de son entreprise touristique.....	7
Réglementation de la location saisonnière.....	8

## *Marketing, commercialisation, relation client*

Aménager son bien pour la location saisonnière.....	10
Hébergement touristique : commercialiser son offre sur internet.....	11
Location saisonnière et relation client.....	12

## *Logistique et gestion quotidienne*

Les clés pour gérer ses meublés de tourisme au quotidien.....	14
Automatisation et location saisonnière : un bon moyen de gagner du temps.....	15
Mettre en place une démarche de développement durable dans sa location saisonnière.....	16
Mettre en place un service de petit-déjeuner.....	17



# Création d'activité

# Créer son hébergement touristique

Cette formation a pour but de permettre aux participants d'appréhender les fondamentaux de la création d'hébergements touristiques, de la conceptualisation du projet à sa mise en œuvre.

## Objectifs

- Connaître les étapes de création d'un hébergement touristique
- Etudier son marché
- Définir sa stratégie opérationnelle
- Présenter son projet à l'écrit
- Choisir les modes de financements les plus adaptés à son projet
- Connaître et appliquer correctement la réglementation
- Appréhender le quotidien d'un hébergeur touristique

## Contenu de la formation

- Identifier son concept
- Identifier les différentes étapes de son projet formation à distance)
- Analyser le marché
- Juridique et fiscalité
- Réglementation
- Aménager son bien
- Financer son projet
- Commercialisation et tarification

## Les + pédagogiques

- L'animation s'appuie sur des mises en situation pratiques
- Le formateur est un professionnel du tourisme
- Les participants travaillent sur leur projet au cours de la formation

**Public cible :** Créateurs d'hébergements touristiques

### **Prérequis :**

- Savoir lire, écrire, maîtriser les bases de calculs
- Avoir des bases en bureautique et pour l'usage d'internet

**Durée :** 5 jours (35h)

**Lieu :** Baie-Mahault ou Trois-Rivières (Possibilité de formation à distance)

**Tarif présentiel :** 1950€

**Tarif à distance :** 1750€

**Nombre de participants :** 6 à 10 personnes

**Référence :** KCF-C1

# Relancer son activité de location saisonnière

Cette formation a pour but de permettre aux personnes exploitant des hébergements saisonniers en perte d'attractivité de reprendre leur activité en main et de booster leur chiffre d'affaires.

## Objectifs

- Comprendre les raisons de sa perte d'attractivité
- Appréhender les nouvelles tendances
- Être capable d'élaborer un plan d'actions
- Appréhender l'utilisation des outils numériques
- Savoir mettre en valeur son hébergement

## Contenu de la formation

- Dresser un état des lieux de sa structure
- Etablir un plan d'actions à court, moyen et long terme
- Agir :
  - Mettre en place sa démarche de transition numérique
  - Augmenter sa rentabilité
  - Les avantages de l'externalisation
  - Homestaging : aménager pour plaire
  - Mieux communiquer
- Dresser le bilan des actions menées : suivi et indicateurs

## Les + pédagogiques

- L'animation s'appuie sur des mises en situation pratiques
- Le formateur est un professionnel du tourisme
- Les participants travaillent sur leur projet au cours de la formation

**Public cible :** Exploitant d'hébergements touristiques

### Prérequis :

- Savoir lire, écrire, maîtriser les bases de calculs
- Avoir des bases en bureautique et pour l'usage d'internet

**Durée :** 3 jours (21h)

**Lieu :** Baie-Mahault ou Trois-Rivières (Possibilité de formation à distance)

**Tarif présentiel :** 1170€

**Tarif à distance :** 1050€

**Nombre de participants :** 6 à 10 personnes

**Référence :** KCF-C2

# Chiffrer et financer son projet touristique

Au cours de cette formation, les stagiaires s'intéresseront à l'aspect financier de leur entreprise touristique. Investissement de départ et son financement, charges et recettes d'exploitation, leur opération de location saisonnière sera analysée sous le prisme de la rentabilité !

## Objectifs

- Identifier les postes de dépenses et les recettes de l'activité
- Choisir les modes de financement les plus adaptés à son projet
- Connaître les subventions existantes pour le tourisme
- Estimer ses charges et ses recettes de fonctionnement

## Contenu de la formation

- Se poser les bonnes questions en amont
- Construire son plan de financement
- Estimer ses charges de fonctionnement et ses recettes
- Identifier les ressources clés pour bien chiffrer son projet
- Travailler sur son dossier de subvention

## Les + pédagogiques

- L'animation s'appuie sur des mises en situation pratiques
- Le formateur est un professionnel du tourisme et du financement d'opérations
- Les participants travaillent sur leur projet au cours de la formation

**Public cible :** Créateurs d'entreprises touristiques

### **Prérequis :**

- Savoir lire, écrire, maîtriser les bases de calculs
- Avoir des bases en bureautique

**Durée :** 2 jours (14h)

**Lieu :** Baie-Mahault ou Trois-Rivières (Possibilité de formation à distance)

**Tarif présentiel :** 760€

**Tarif à distance :** 700€

**Nombre de participants :** 8 à 10 personnes

**Référence :** KCF-C3

# Construire le business plan de son entreprise touristique

Les participants de cette formation pourront s'approprier les contenus du business plan et travailler sur l'élaboration de leur propre plan d'affaires.

## Objectifs

- Analyser son environnement réglementaire et concurrentiel
- Positionner son offre et définir une stratégie de vente
- Définir les objectifs stratégiques et financiers
- Appréhender la faisabilité financière du projet

## Contenu de la formation

- Utilité du business plan
- Définir les contours de son projet
- Etudier le contexte économique de son projet et son marché
- Stratégie marketing et commerciale
- Stratégie opérationnelle
- Evaluer la rentabilité économique du projet

## Les + pédagogiques

- L'animation s'appuie sur des mises en situation pratiques
- Le formateur est un professionnel du tourisme et du financement de projet
- Les participants travaillent sur leur projet au cours de la formation

**Public cible :** Créateurs, repreneurs d'entreprises du tourisme

### **Prérequis :**

- Savoir lire, écrire, maîtriser les bases de calculs
- Avoir des bases en bureautique et pour l'usage d'internet

**Durée :** 2 jours (14h)

**Lieu :** Baie-Mahault ou Trois-Rivières (Possibilité de formation à distance)

**Tarif présentiel :** 760€

**Tarif à distance :** 700€

**Nombre de participants :** 8 à 10 personnes

**Référence :** KCF-C4

# Réglementation de la location saisonnière

Cette formation permettra aux participants de connaître leurs obligations en tant qu'hébergeurs touristiques en fonction de leur projet.

## Objectifs

- Comprendre les notions d'ERP et d'accessibilité
- Appréhender les règles d'habitabilité et de sécurité
- Connaître les déclarations d'ouverture à effectuer selon leur situation
- Identifier les démarches obligatoires à faire pendant l'exploitation de leur meublé de tourisme

## Contenu de la formation

- Les règles de construction
- La sécurité des équipements
- Les déclarations d'ouverture d'une activité de location saisonnière
- Les règles du quotidien : factures, contrats, arrhes ou acompte, ...
- Classement et labellisation

## Les + pédagogiques

- L'animation s'appuie sur des mises en situation pratiques
- Le formateur est un professionnel du tourisme
- Les participants travaillent sur leur projet au cours de la formation

**Public cible :** Créateurs d'hébergements touristiques

**Prérequis :** Savoir lire, écrire, maîtriser les bases de calculs

**Durée :** 1 journée (7h)

**Lieu :** Baie-Mahault ou Trois-Rivières (Possibilité de formation à distance)

**Tarif présentiel :** 380€

**Tarif à distance :** 350€

**Nombre de participants :** 8 à 10 personnes

**Référence :** KCF-C5



Marketing,  
commercialisation,  
relation client

# Aménager son bien pour la location saisonnière

L'objectif de cette formation est de sensibiliser les participants à l'importance de l'aménagement de son hébergement dans un contexte concurrentiel important.

## Objectifs

- Connaître la réglementation liée à l'habitabilité
- Appréhender les tendances actuelles et les attentes des clients
- Savoir mettre son hébergement en valeur notamment avec le home-staging
- Connaître les critères de classement et de labellisation pour valoriser son bien

## Contenu de la formation

- Réglementation
- Equipements
- Décoration
- Classement

## Les + pédagogiques

- L'animation s'appuie sur des mises en situation pratiques
- Le formateur est un professionnel du tourisme et est formé en décoration d'intérieur
- Les participants travaillent sur leur projet au cours de la formation

**Public cible :** Créateurs, exploitants de meublés de tourisme et chambres d'hôtes

### **Prérequis :**

- Savoir lire, écrire, maîtriser les bases de calculs
- Avoir des bases en bureautique et pour l'usage d'internet

**Durée :** 1 journée (7h)

**Lieu :** Baie-Mahault ou Trois-Rivières (Possibilité de formation à distance)

**Tarif présentiel :** 380€

**Tarif à distance :** 350€

**Nombre de participants :** 8 à 10 personnes

**Référence :** KCF-M1

# Hébergement touristique : commercialiser son offre sur internet

Communiquer permet de faire exister son offre ! A l'issue de cette formation, les participants seront en mesure de concevoir une stratégie de communication et de distribution efficace pour leur hébergement touristique.

## Objectifs

- Appréhender les outils numériques de communication et de distribution adéquats pour son hébergement touristique
- S'initier à une utilisation professionnelle des réseaux sociaux
- Être capable de créer du contenu de communication

## Contenu de la formation

- Identifier et connaître sa cible
- Connaître son offre
- Utiliser les bons outils de commercialisation et de distribution : OTAs, Site internet, Réseaux sociaux, Google My Business
- Rédiger une annonce attractive : contenu, style et rédaction
- Prendre et sélectionner les bonnes photos

## Les + pédagogiques

- L'animation s'appuie sur des mises en situation pratiques
- Le formateur est un professionnel du tourisme
- Les participants travaillent sur leur projet au cours de la formation

**Public cible :** Créateurs et exploitants d'hébergements touristiques

### **Prérequis :**

- Savoir lire, écrire, maîtriser les bases de calculs
- Avoir des bases en bureautique et pour l'usage d'internet

**Durée :** 2 jours (14h)

**Lieu :** Baie-Mahault ou Trois-Rivières (Possibilité de formation à distance)

**Tarif présentiel :** 760€

**Tarif à distance :** 700€

**Nombre de participants :** 8 à 10 personnes

**Référence :** KCF-M2



# Location saisonnière et relation client

L'objectif principal de cette formation est de présenter aux participants les bases d'une relation client professionnelle et réussie.

## Objectifs

- Maîtriser les bases de l'accueil commercial
- Maîtriser la gestion des conflits et réclamations
- Être capable de répondre aux commentaires
- Être capable de mettre en place une stratégie de fidélisation
- Être capable d'accueillir un client étranger

## Contenu de la formation

- Accueillir de façon professionnelle
- Gérer des conflits et réclamations : la bonne méthode
- Gérer sa e-réputation
- Accueillir en anglais

## Les + pédagogiques

- L'animation s'appuie sur des mises en situation pratiques
- Le formateur est un professionnel du tourisme
- Les participants travaillent sur leur projet au cours de la formation

**Public cible :** Créateurs et exploitants d'hébergements touristiques

### **Prérequis :**

- Savoir lire, écrire, maîtriser les bases de calculs
- Avoir des bases en bureautique et pour l'usage d'internet

**Durée :** 2 jours (14h)

**Lieu :** Baie-Mahault ou Trois-Rivières (Possibilité de formation à distance)

**Tarif présentiel :** 760€

**Tarif à distance :** 700€

**Nombre de participants :** 8 à 10 personnes

**Référence :** KCF-M3



*Logistique et  
gestion quotidienne*



# Les clés pour gérer ses meublés de tourisme au quotidien

Le but de cette formation est de donner aux participants l'ensemble des fondamentaux nécessaires à une gestion quotidienne efficace de leur hébergement touristique.

## Objectifs

- Connaître et utiliser les principaux outils de gestion journalière de son activité de location saisonnière
- Être capable d'assurer efficacement l'entretien de ses locations

## Contenu de la formation

- Logistique et entretien de son hébergement
  - Les détails qui comptent pour les clients
  - Produits d'entretien
  - Procédures de nettoyage
  - Gestes et postures
- Efficacité au quotidien
  - Tableaux de bord de suivi de l'activité
  - Les outils et partenaires facilitant la gestion de son temps

## Les + pédagogiques

- L'animation s'appuie sur des mises en situation pratiques
- Le formateur est un professionnel du tourisme
- Les participants travaillent sur leur projet au cours de la formation

**Public cible :** Créateurs et exploitants de meublés de tourisme

### Prérequis :

- Savoir lire, écrire, maîtriser les bases de calculs
- Avoir des bases en bureautique

**Durée :** 1 journée (7h)

**Lieu :** Baie-Mahault ou Trois-Rivières (Possibilité de formation à distance)

**Tarif présentiel :** 380€

**Tarif à distance :** 350€

**Nombre de participants :** 8 à 10 personnes

**Référence :** KCF-L1

# Automatisation et location saisonnière : un bon moyen de gagner du temps

Le but de cette formation est de faciliter le quotidien des exploitants de locations saisonnières à travers l'utilisation de différents outils leur permettant d'automatiser les tâches à faible valeur ajoutée.

## Objectifs

- Appréhender les enjeux de l'automatisation dans la location saisonnière
- Connaître et mettre en place les méthodes d'automatisation adaptées à son activité
- Identifier les outils pertinents pour automatiser ses tâches

## Contenu de la formation

- Diagnostiquer son fonctionnement pour identifier les leviers d'amélioration en matière de gestion de temps
- Planifier et programmer des actions d'automatisation
- Les outils : choisir et paramétrer un channel manager, avoir recours à l'externalisation, les équipements et aménagements physiques indispensables

## Les + pédagogiques

- L'animation s'appuie sur des mises en situation pratiques
- Le formateur est un professionnel du tourisme
- Les participants travaillent sur leur projet au cours de la formation

**Public cible :** Créateurs de meublés de tourisme

### Prérequis :

- Savoir lire, écrire, maîtriser les bases de calculs
- Avoir des bases en bureautique et pour l'usage d'internet

**Durée :** 1 journée (7h)

**Lieu :** Baie-Mahault ou Trois-Rivières (Possibilité de formation à distance)

**Tarif présentiel :** 380€

**Tarif à distance :** 350€

**Nombre de participants :** 8 à 10 personnes

**Référence :** KCF-L2

# Mettre en place une démarche de développement durable dans son hébergement touristique

L'objectif de cette formation est de permettre aux participants d'appréhender les enjeux environnementaux et économiques liés à la mise en place de pratiques durables au sein de leur structure.

## Objectifs

- Appréhender la logique de développement durable dans le secteur de l'hébergement touristique
- Intégrer une démarche de développement durable dans son hébergement
- Sensibiliser ses collaborateurs et ses clients aux enjeux du développement durable

## Contenu de la formation

- Mise en place d'une politique environnementale
- Sensibilisation des clients et du personnel
- Gestion de l'énergie et de l'eau
- Gestion des déchets et achats responsables
- Acteurs, outils et labels permettant d'accompagner la démarche

## Les + pédagogiques

- L'animation s'appuie sur des mises en situation pratiques
- Le formateur est un professionnel du tourisme
- Les participants travaillent sur leur projet au cours de la formation

**Public cible :** Créateurs et exploitants d'hébergements touristiques

### **Prérequis :**

- Savoir lire, écrire, maîtriser les bases de calculs
- Avoir des bases en bureautique

**Durée :** 1 journée (7h)

**Lieu :** Baie-Mahault ou Trois-Rivières (Possibilité de formation à distance)

**Tarif présentiel :** 380€

**Tarif à distance :** 350€

**Nombre de participants :** 8 à 10 personnes

**Référence :** KCF-L3

# Mettre en place un service de petit-déjeuner

Cette formation veut offrir aux exploitants de meublés de tourisme et chambres d'hôtes, toutes les clés pour la mise en place d'une prestation de petit-déjeuner de qualité en complément de leur offre d'hébergement.

## Objectifs

- Appréhender la réglementation du petit-déjeuner
- Connaître les différents types de petit-déjeuner
- Connaître les partenaires potentiels
- Être capable d'établir sa politique tarifaire

## Contenu de la formation

- Revue des principales normes et de la réglementation : HACCP et permis d'exploitation, risques alimentaires
- Les types de PDJ : Types de PDJ, familles de produits, histoires de certains produits
- Fixer son prix : Étude de la concurrence, valeur ajoutée
- Les prestataires : les différents prestataires pouvant être sollicités

## Les + pédagogiques

- L'animation s'appuie sur une mise en situation pratiques autour d'un vrai petit-déjeuner dans un gîte en activité
- Le formateur est un professionnel du tourisme
- Les participants travaillent sur leur projet au cours de la formation

**Public cible** : Créateurs, exploitants de meublés de tourisme, chambres d'hôtes

**Prérequis** : Savoir lire, écrire, maîtriser les bases de calculs

**Durée** : 1/2 journée (4h)

**Lieu** : Gîtes de Checheti à Trois-Rivières

**Tarif** : 220€ (Le petit-déjeuner est offert !)

**Nombre de participants** : 8 à 10 personnes

**Référence** : KCF-L4



Ingénierie touristique, formation, conseil...

*Une formation vous intéresse ?*

Contactez-nous :

[contact@kauriconseil.com](mailto:contact@kauriconseil.com)

*Besoin d'un coup de pouce dans votre projet ?*

Découvrez nos services :

[www.kauriconseil.com](http://www.kauriconseil.com)

*Des conseils et astuces au quotidien ?*

Rejoignez-nous sur nos réseaux sociaux :

 [@laproduktourisme](https://www.instagram.com/laproduktourisme)

 [Kauri Conseil](https://www.facebook.com/KauriConseil)