



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.

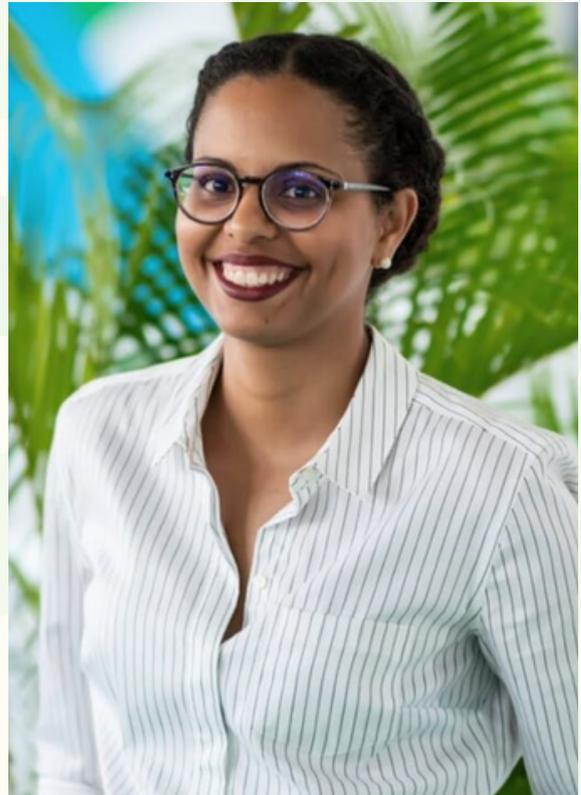
Baignant depuis très jeune dans le domaine de la location saisonnière avec l'entreprise familiale, j'ai repris il y a quelques années la gestion de plusieurs gîtes dont les résultats financiers étaient au plus bas. Grâce à mon expérience, j'ai pu mettre en place une stratégie de reprise efficace qui 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
Chiffrer et financer son projet touristique.....	5
Monter son dossier de subvention tourisme.....	6
Construire le business plan de son entreprise touristique.....	7
Réglementation de la location saisonnière.....	8
3 jours pour booster sa location avant la haute saison.....	9

Marketing, commercialisation, relation client

Aménager son bien pour la location saisonnière.....	11
Hébergement touristique : commercialiser son offre sur internet.....	12
Location saisonnière et relation client.....	13

Logistique et gestion quotidienne

Piloter et optimiser la gestion du quotidien.....	15
Automatisation et location saisonnière : un bon moyen de gagner du temps.....	16
Mettre en place une démarche de développement durable dans sa location saisonnière.....	17
Mettre en place un service de petit-déjeuner.....	18



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
- Être capable d'étudier son marché et de commercialiser son offre
- Déterminer 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

- Concevoir son projet
 - Concept et clientèle / Etude de marché
- Faire des choix stratégiques
 - Forme juridique et fiscalité / stratégie marketing
- Chiffrer et financer son opération
- Formaliser son projet, monter son dossier de subvention
- Appréhender la gestion locative
 - Réglementation / Outils de pilotage de l'activité

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
- Site accessible aux PMR

Tarif présentiel : 1950€

Tarif à distance : 1750€

Nombre de participants : 6 à 10 personnes

Les + pédagogiques

- L'animation s'appuie sur des apports théoriques et des mises en situation pratiques
- Les participants travaillent sur leur projet au cours de la formation
- Le formateur est un professionnel du tourisme
- L'évaluation des acquis se fait sous forme de QCM

Chiffrer et financer son projet de création d'entreprise

Au cours de cette formation, les stagiaires s'intéresseront à l'aspect financier de leur entreprise. Investissement de départ et son financement, charges et recettes d'exploitation, leur opération 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 notamment 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 apports théoriques et des mises en situation pratiques
- Les participants travaillent sur leur projet au cours de la formation
- Le formateur est un professionnel du financement de projet
- L'évaluation des acquis se fait sous forme de QCM

Public cible : Créateurs d'entreprises

Prérequis :

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

Durée : 2 jours (14h)

Lieu : Baie-Mahault

- Site accessible aux PMR
- Possibilité de formation à distance

Tarif présentiel : 760€

Tarif à distance : 700€

Nombre de participants : 8 à 10 personnes

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 apports théoriques et des mises en situation pratiques

- Les participants travaillent sur leur projet au cours de la formation
- Le formateur est un professionnel du tourisme
- L'évaluation des acquis se fait sous forme de QCM

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

- Site accessible aux PMR
- Formation possible à distance

Tarif présentiel : 760€

Tarif à distance : 700€

Nombre de participants : 8 à 10 personnes

Monter son dossier de subvention tourisme

Au cours de cette formation, les stagiaires sont amenés à travailler sur le montage de leur propre dossier de demande d'aide publique.

Objectifs

- Comprendre les dispositifs d'aides publiques pour le tourisme
- Appréhender les conditions d'éligibilité et les obligations relatives à leur attribution
- Connaître les processus d'instruction des dossiers
- Être capable de monter et suivre son dossier de subvention

Contenu de la formation

- Quel dispositif pour quel projet ?
- Conditions d'éligibilité et détail des pièces obligatoires
- Processus d'instruction et obligations
- Rédaction et montage du dossier de demande d'aide

Les + pédagogiques

- L'animation s'appuie sur des apports théoriques et des mises en situation pratiques
- Les participants travaillent sur leur propre projet
- Le formateur est un professionnel du tourisme et des financements publics
- L'évaluation des acquis se fait sous forme de QCM

Public cible : Créateurs, exploitants d'hébergements touristiques ayant un projet de construction et/ou de rénovation

Prérequis :

- Savoir lire, écrire, maîtriser les bases de calculs
- Avoir des bases en bureautique et pour l'usage d'internet
- Disposer d'un ordinateur portable avec logiciel tableur type EXCEL, CSV, etc.

Durée : 2 jours (14h)

Lieu : Baie-Mahault (Site accessible aux PMR)
- Formation possible à distance

Tarif présentiel : 760€

Nombre de participants : 8 à 10 personnes

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 apports théoriques et des mises en situation pratiques
- Les participants travaillent sur leur projet au cours de la formation
- Le formateur est un professionnel du tourisme
- L'évaluation des acquis se fait sous forme de QCM

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
- Site accessible aux PMR
- Possibilité de formation à distance

Tarif présentiel : 380€

Tarif à distance : 350€

Nombre de participants : 8 à 10 personnes

3 jours pour booster sa location avant la haute saison

Cette formation a pour but d'accompagner les exploitants de meublés de tourisme à la dynamisation et au développement de leur activité.

Objectifs

- Diagnostiquer la situation de son établissement
- Être capable d'identifier et de réduire les écarts face à la concurrence
- Appréhender les évolutions du marché
- Définir et mettre en oeuvre son plan d'actions
- Choisir les modes de financement les plus adaptés à son projet de re-dynamisation

Contenu de la formation

- Faire un état des lieux de l'existant
- Actualiser les données du marché
- Définir des objectifs et un plan d'actions efficace
- Outils de gestion et stratégie d'amélioration continue
- Chiffrer et financer les nouveaux investissements (subventions)
- Rénover avec un petit budget, les techniques de homestaging

Les + pédagogiques

- L'animation s'appuie sur des apports théoriques et des mises en situation pratiques
- Les participants travaillent sur leur projet au cours de la formation
- Le formateur est un professionnel du tourisme
- L'évaluation des acquis se fait sous forme de QCM

Public cible : Exploitants de meublés de tourisme

Prérequis : Savoir lire, écrire, maîtriser les bases de calculs et des outils numériques

Durée : 3 jours (28h)

Lieu : Baie-Mahault ou Trois-Rivières
- Site accessible aux PMR
- Formation possible à distance

Tarif : 600€

Nombre de participants : 5 à 10 personnes



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 apports théoriques et des mises en situation pratiques
- Les participants travaillent sur leur projet au cours de la formation
- Le formateur est un professionnel du tourisme
- L'évaluation des acquis se fait sous forme de QCM

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

- Site accessible aux PMR
- Formation possible à distance

Tarif présentiel : 380€

Tarif à distance : 350€

Nombre de participants : 8 à 10 personnes

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 apports théoriques et des mises en situation pratiques
- Les participants travaillent sur leur projet au cours de la formation
- Le formateur est un professionnel du tourisme
- L'évaluation des acquis se fait sous forme de QCM

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

- Site accessible aux PMR
- Formation possible à distance

Tarif présentiel : 760€

Tarif à distance : 700€

Nombre de participants : 8 à 10 personnes



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 apports théoriques et des mises en situation pratiques
- Les participants travaillent sur leur projet au cours de la formation
- Le formateur est un professionnel du tourisme
- L'évaluation des acquis se fait sous forme de QCM

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

- Site accessible aux PMR
- Formation possible à distance

Tarif présentiel : 760€

Tarif à distance : 700€

Nombre de participants : 8 à 10 personnes



*Logistique et
gestion quotidienne*

Piloter et optimiser la gestion du quotidien

Le but de cette formation est d'offrir 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
 - Outils et méthodes d'entretien
 - Sensibilisation aux gestes et postures de sécurité
- Piloter et automatiser la gestion du quotidien
 - Tableaux de bords de suivi de l'activité
 - Outils et partenaires indispensables
 - Focus sur l'utilisation d'un channel manager

Les + pédagogiques

- L'animation s'appuie sur des apports théoriques et des mises en situation pratiques
- Les participants travaillent sur leur projet au cours de la formation
- Le formateur est un professionnel du tourisme
- L'évaluation des acquis se fait sous forme de QCM

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 - Site accessible aux PMR (Possibilité de formation à distance)

Tarif présentiel : €€

Tarif à distance : €€

Nombre de participants : 5 à 10 personnes

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 apports théoriques et des mises en situation pratiques
- Les participants travaillent sur leur projet au cours de la formation
- Le formateur est un professionnel du tourisme
- L'évaluation des acquis se fait sous forme de QCM

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 - Site accessible aux PMR (Possibilité de formation à distance)

Tarif présentiel : 380€

Tarif à distance : 350€

Nombre de participants : 8 à 10 personnes

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 apports théoriques et des mises en situation pratiques
- Les participants travaillent sur leur projet au cours de la formation
- Le formateur est un professionnel du tourisme
- L'évaluation des acquis se fait sous forme de QCM

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

- Site accessible aux PMR
- Possibilité de formation à distance

Tarif présentiel : 380€

Tarif à distance : 350€

Nombre de participants : 8 à 10 personnes

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 des apports théoriques et des mises en situation pratiques
- Les participants travaillent sur leur projet au cours de la formation
- Le formateur est un professionnel du tourisme
- L'évaluation des acquis se fait sous forme de QCM

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 - Site accessible aux PMR

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

Nombre de participants : 8 à 10 personnes



Ingénierie touristique, formation, conseil...

Informations et inscriptions :

0690 92 38 79

contact@kauriconseil.com

Besoin d'un coup de pouce dans votre projet ?

Découvrez nos services :

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/Kauri-Conseil)