



Catalogue de formations

2019 / 2020

Professionnel du tourisme depuis 20 ans, Luc GOURIN met à votre disposition son expertise des évolutions du tourisme, spécialement sur les questions autour de l'hébergement, des visites et de la valorisation des patrimoines, au travers différentes sessions de formation pour vos prestataires locaux.

Demande de devis et renseignements :

Luc GOURIN

Agence Tourisme EURL

Tel : 06 62 71 99 98

Courriel : luc@agence-tourisme.net

Site : www.agence-tourisme.net

Créer une activité d'hébergement rural, de l'idée au projet

Contexte :

De nombreux porteurs de projets se lancent « tête baissée » dans la recherche de subventions et/ou de financements pour la création d'un projet qui n'est, pour l'instant, pas aboutit. La formation va leur permettre de se poser les bonnes questions et de se donner de la méthode afin de structurer leurs réflexions pour transformer ce qui n'est encore qu'une idée en réels projets (ou pas !).

Objectifs :

- Faire évoluer l'idée de base des porteurs de projet pour structurer de réels projets
- Faire se rencontrer des porteurs d'idées afin de les confronter
- Donner de la méthode dans la réflexion et la démarche de projet
- Identifier les interlocuteurs clés dans la vie du futur projet

Stagiaires :

4 à 8 personnes

Porteurs d'idées de projets en hébergement rural (gîtes, chambres d'hôtes, ...)

Durée :

3 journées de 7 h de face à face pédagogique

Contenu :

- Méthodologie de projet
- Reformulation de projet
- Visites de structures
- Un projet dans un environnement
- Approche de la réglementation de l'hébergement rural
- Approche de la rentabilité de la future structure
- Les différents réseaux de commercialisation et labels
- Les demandes actuelles de la clientèle
- Confrontations de projets

Quelle rentabilité pour ma future activité d'hébergement rural

Contexte :

Cette formation est principalement pensée pour des porteurs de projets ayant clairement défini les contours et le type de fonctionnement qu'ils comptent adopter dans leur future structure. Ce temps de formation va leur permettre d'évaluer économiquement la rentabilité de leur projet et éventuellement de leur faire évoluer en fonction des objectifs de rentabilité fixés pour le projet.

Objectifs :

- Etre capable de bâtir un budget prévisionnel
- Etre capable de comprendre son activité économique (Chiffre d'affaires, seuil de rentabilité, coût de revient, charges fixes, charges variables, ...)
- Mettre en place un certain nombre d'indicateurs de mesure en fonction de sa structure

Stagiaires :

4 à 8 personnes

Porteurs de projets d'hébergement ruraux (gîtes, chambres d'hôtes, ...)

Durée :

Deux demi-journées de 3h30 de face à face pédagogique + un appui individuel de 2h.

Contenu :

- Présentation de la méthode de travail
- Explication du fonctionnement avec un cas d'école
- Analyse des questionnements des participants à partir du cas d'école

- Application de la méthode de travail avec chaque participant en individuel
- Identification des options de progrès chez les différents participants

- Débriefing collectif
- Echanges entre les participants sur leurs pistes de progrès
- Ouverture et prolongement vers des pistes nouvelles

Optimiser la rentabilité de son activité d'hébergement rural

Contexte :

Ce temps de formation est destiné aux gérants de structures en activité depuis au moins une saison. L'objet est de se doter d'outils d'analyse de la rentabilité de la structure et de mettre en place des correctifs si nécessaire pour optimiser la rentabilité.

Objectifs :

- Etre capable de mettre en place des outils de pilotage de son activité économique
- Etre capable d'identifier les marges de progrès dans le fonctionnement économique de sa structure
- Mettre en place des scénarii de fonctionnement et valider la cohérence économique de la ou des préconisation(s).

Stagiaires :

6 à 8 personnes

Propriétaires et gérants d'hébergements ruraux (gîtes, chambres d'hôtes, ...) en place depuis au moins un an.

Durée :

Une journée de 7 h de face à face pédagogique

Un temps intermédiaire (2h) de coaching individuel

Une demi-journée de 3 h de face à face

Contenu :

- Présentation de la méthode de travail
- Explication du fonctionnement avec un cas d'école
- Démonstration d'optimisations sur l'exemple
- Mise en place des outils de pilotage chez les participants
- Analyse des données des participants
- Définition des scénarii d'optimisation pour les participants
- Echanges entre les participants sur leurs pistes d'optimisation.

Mon activité et la réglementation

Contexte :

L'activité d'accueil en hébergement rural est une activité soumise à de nombreuses réglementations venant d'horizons diverses : urbanisme, réglementation sur les débits de boissons, affichage des prix, sacem, signalisation routière, ... L'idée de la journée est de faire le point sur l'environnement de l'activité. Sans la prétention d'être exhaustif, la formation définira le cadre général avant de s'attacher de façon très opérationnel aux cas spécifiques des participants (FAQ).

Objectifs :

- Comprendre l'environnement réglementaire de sa structure
- Identifier les différents interlocuteurs
- Connaître les démarches administratives propres à mon activité
- Obtenir des réponses concrètes à mes questions

Stagiaires :

8 à 12 personnes

Propriétaires et gérants d'hébergements ruraux (gîtes, chambres d'hôtes, ...) en place ou en projet

Durée :

Une journée de 7 h de face à face pédagogique

Envoi au préalable des questions des participants

Contenu :

- Explication du cadre réglementaire général de l'hébergement rural (fiscal, social et juridique)
- Explication des démarches et de l'intérêt du classement pour les meublés
- Foire aux questions à partir des demandes des participants, enrichies d'exemples.

Comment rendre votre patrimoine ludique

Contexte :

Que l'on soit responsable de sites touristiques, salarié d'un office de tourisme ou responsable du développement touristique d'un territoire, la problématique de l'animation du patrimoine est très présente. La forte demande actuelle en activités ludiques nous oblige à nous poser la question des possibilités de valorisation de notre patrimoine sous un format ludique. Pour ce faire, cette formation vous propose de dérouler méthodes et exemples concrets pour rendre votre patrimoine plus ludique à la découverte.

Objectifs :

- Comprendre les logiques du jeu dans le patrimoine
- Identifier les ressorts ludiques de SON patrimoine
- Etre en capacité de mettre en place des produits ludiques

Stagiaires :

6 à 10 stagiaires, gérants de sites touristiques, responsables du patrimoine, OT

Durée :

1 journée de 7 h de face à face pédagogique

Contenu :

- La nouvelle demande du tourisme familial
- La nécessaire adaptation des formes de médiation
- Points sur les expériences des participants
- Présentation d'exemples de mise en tourisme du patrimoine par le jeu
- Identification des facteurs clés de réussite des mises en place
- Identification des écueils à éviter
- Réflexions autour des plans d'actions de réalisation

NB : Un module plus opérationnel est également disponible avec un coaching des participants pour la mise en place.

Réaliser des visites adaptées aux différents publics

Contexte :

Les making of se vendent autant que les films ! Les touristes actuels raffolent de visites authentiques de l'arrière boutique pour comprendre comment on fait le miel, le vin, les bijoux, les couteaux, ... Cependant, visite authentique ne veut pas dire improvisée ! L'accueil de touristes dans un atelier de fabrication se prépare, s'anticipe si on ne veut pas prendre le risque très contre-productif d'une mauvaise communication liée à une incompréhension mais surtout si on veut optimiser son temps et les ventes derrière ces visites.

Objectif :

- Etre capable de mettre en place des visites d'un même site avec une déclinaison en fonction des différents publics.

Stagiaires :

6 à 10 personnes

Responsables de sites touristiques, bénévoles d'associations de patrimoine, agriculteurs, artisans, responsables d'entreprises désireux de faire visiter leur entreprise (avec ou sans expérience de visite)

Durée :

2 journées de 7 h de face à face pédagogique dont une demi journée d'observation critique d'une visite

Contenu :

- Les enjeux d'une bonne visite
- Les points cruciaux d'une bonne visite
- La mise en place d'une visite
- Les outils de gestion d'une visite
- L'importance de la connaissance des publics
- Analyse critique d'une visite
- Les raisons de ma volonté d'accueil
- Les spécificités des différents publics

Optimiser la rentabilité de son activité de vente directe

Contexte :

Lorsque l'on exerce une activité de création, transformation et de commercialisation comme c'est le cas des producteurs fermiers mais également des artisans d'art, il est indispensable de connaître parfaitement les chiffres clés de son activité. Son coût de production, ses coûts de transformation en fonction des volumes ou des formats, ses coûts de commercialisation en fonction des lieux et des marchés ... La formation a l'ambition de faire acquérir de la méthode aux gérants dans le but de mieux évaluer et piloter économiquement leur structure.

Objectifs :

- Etre en capacité de mettre en place des outils de pilotage de la rentabilité de l'activité vente directe
- Etre en capacité d'analyser ces nouveaux indicateurs de pilotage pour optimiser la rentabilité de l'activité

Stagiaires :

6 à 10 stagiaires

Agriculteurs en vente directe, viticulteurs, artisans d'art, ... avec une partie de leur production en vente directe depuis au moins 2 ans

Durée :

Une journée de 7 h de face à face pédagogique

Un temps intermédiaire (2h) de coaching individuel

Une demi-journée de 3 h de face à face

Contenu :

- Présentation de la méthode de travail
- Explication du fonctionnement avec un cas d'école
- Démonstration d'optimisation sur l'exemple
- Mise en place des outils de pilotage chez les participants
- Analyse des données des participants
- Définition des scénarii d'optimisation pour les participants
- Echanges entre les participants sur leurs pistes d'optimisation.

Conditions générales :

L'ensemble des actions de formation décrites ci-dessus peut faire l'objet d'une personnalisation en fonction de la demande et/ou de la problématique du territoire et de ses acteurs.

L'Agence Tourisme intervient comme formateur pour la réalisation de ces actions de formation. La prise en charge de la réservation, de la location éventuelle, de la salle de formation ainsi que le recrutement des stagiaires restent à la charge du commanditaire.

Le coût de l'intervention de l'Agence Tourisme se détermine sur devis en fonction du lieu de la formation et des adaptations éventuelles.

Le nombre de stagiaires défini dans les fiches formation est **indicatif** dans l'optique d'une inter-action formateur/stagiaires optimale.

QUELQUES REFERENCES



Université de Bretagne Occidentale

