

NOUVEAU !

Porter un projet de rénovation/construction d'un centre de vacances ! Stratégie, business plan, financements, portage de projet



RÉFÉRENT PÉDAGOGIQUE

David COSTEConsultant sénior et formateur
Bureau d'études Mission Tourisme

David COSTE est consultant senior et formateur pour le bureau d'études Mission Tourisme dont il est le gérant.

Diplômé d'un Master 2 en Gestion des Activités Touristiques et Hôtelières à Paris I - Panthéon Sorbonne, titulaire d'un D.U. Gestion d'équipement associatif à l'Université de Savoie - Chambéry, il accompagne les collectivités et les acteurs du Tourisme Social et Solidaire dans de nombreuses opérations de rénovation / modernisation / création d'hébergements touristiques.

David COSTE a réalisé le guide des dispositifs d'aides dans le cadre de travaux de rénovation du patrimoine pour l'UNAT Nationale.

INFORMATIONS PRATIQUES

PARTICIPANTS

Directeurs d'association, Responsables d'exploitation, directeurs de services, directeurs de centre, responsables de projets
Groupe de 6 à 15 participants maximum

Prérequis :

Module 1 : avoir un projet de rénovation / construction d'un centre de vacances.

Module 2 : avoir suivi le module 1.

DATES DES SESSIONS

■ Module 1 : Jeudi 5 décembre 2019
Module 2 : Mardi 14 janvier 2020

■ Durée : 1 ou 2 x 1 jour selon les avancées des projets PEP

■ Horaires : 9h00-17h30

LIEUX DES SESSIONS

■ Créteil (locaux FACE PEP)

■ En vos locaux pour vos équipes, nous contacter

TARIF 290 € pour le module 1 / 500 € pour les modules 1 et 2

LES +

- Le formateur accompagne régulièrement le réseau PEP dont il connaît bien les activités.
- Une approche pragmatique et opérationnelle par une expérience terrain éprouvée au sein de Mission Tourisme au plan national, associées à des compétences complémentaires en gestion et en marketing.
- Le Jour 2 est proposé en option aux porteurs de projet avancés dans leur démarche.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Les participants seront en capacité de :

- Analyser les forces et les faiblesses de leur projet.
- Réfléchir à une stratégie.
- Identifier les premières sources de financements potentielles.
- Appréhender le modèle économique et le business plan de l'opération.

PROGRAMME

Module 1 / 1 Jour : Poser le projet avant l'action ...

- Faire le diagnostic opérationnel de son établissement.
- Travailler ses domaines d'activités stratégiques.
- Réfléchir au volet architecture, design, innovation et qualitatif du projet.
- Evaluer le modèle économique.
- Identifier les partenaires techniques et institutionnels.
- Calendrier et étapes clés d'une opération.
- Identifier les sources et modes de financement des investissements.
- Cerner les rubriques d'un business plan.

Module 2 / 1 Jour : De l'idée à l'action...

- Ancrer son business plan dans son histoire, son territoire et proposer un projet stratégique.
- Passer en mode projet.
- Constituer et rédiger son business plan avec son plan de financement.
- Mobiliser les financeurs : déposer, suivre et argumenter une demande de financements.
- S'engager dans le projet, Go ou No Go.
- Des temps d'ateliers permettront d'immerger le stagiaire dans le concret.

Méthodes et moyens pédagogiques

- Alternance d'apports théoriques à partir d'un support Powerpoint, d'échanges sur les projets des participants et de temps d'ateliers.
- Consultation de sites internet.
- Une boîte à outils sera remise aux stagiaires.
- Idéalement les stagiaires peuvent se munir d'un ordinateur portable.
- Au cours du module 2, le formateur.

Évaluation

- Un questionnaire sera remis aux participants en fin de formation.
- Dans les 6 mois suivants, un questionnaire à froid sera envoyé au commanditaire et aux stagiaires pour évaluer l'impact de la formation sur les pratiques professionnelles.