

Gestion et développement d'un centre PEP



RÉFÉRENT PÉDAGOGIQUE

Thomas AUMAITRE

Directeur du Centre PEP Le Cosse et formateur

Thomas AUMAITRE est diplômé d'un DUT Carrières Sociales option animation, d'un DUT Techniques de commercialisation et d'un DESJEPS.

Son parcours et son investissement dans l'éducation populaire l'ont mené vers les PEP Alpes du Sud pour lesquels il dirige le centre Le Cosse depuis une quinzaine d'années.

INFORMATIONS PRATIQUES

PARTICIPANTS

Tout responsable de service et directeur de Centre PEP
Groupe de 6 (minimum) à 12 personnes (maximum)

Prérequis : aucun

DATES DES SESSIONS

- Durée : 2 jours ■ Horaires : 9h30-17h30 / 09h00 -17h00
- Mardi 24 et mercredi 25 novembre 2020

LIEUX DES SESSIONS

- Créteil (locaux FACE PEP)

TARIF 550 € / personne / 2 jours

TARIF MEMBRE 480 € / personne / 2 jours

LES +

Une formation interne au réseau PEP, initiée par le réseau pour répondre concrètement aux demandes des responsables de secteur et directeurs de centres.

Une réponse adaptée aux structures PEP qui souhaitent améliorer leur rentabilité tout en conservant leur qualité d'accueil reconnue par leur public.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Les participants seront en capacité de :

- Maîtriser les éléments clés de gestion d'un établissement.
- Identifier les leviers d'action pour minimiser ses coûts de gestion et améliorer sa rentabilité.
- Définir une stratégie commerciale.

PROGRAMME

Les éléments clés de gestion d'un établissement touristique

- Les différentes méthodes de calcul du coût de gestion d'accueil.
- Le calcul du prix de vente, les facteurs d'influence.
- La notion de seuil de rentabilité. Bien la maîtriser pour mieux l'utiliser.

Améliorer sa rentabilité par des actions opérationnelles

- Identifier les leviers d'action pour réduire les dépenses.
- Gestion des ressources humaines : des pistes à explorer.
- Définir sa politique tarifaire.

Accueil de nouveaux publics

- Évaluer les apports pour mieux affirmer sa position.
- Identifier et lever les freins à l'accueil de nouveaux groupes.
- Comprendre les besoins de son territoire.
- Quelles prestations pour quels publics ?
- Proposer des projets en liens avec son diagnostic territorial.

Commercialisation : quelles actions pour un centre du réseau PEP ?

- Adapter sa communication aux différents publics.
- S'appropriier la marque pep attitude et utiliser ses apports.
- Quelles actions de fidélisation concrètes ?
- Structurer sa stratégie avec un plan d'action.

Méthodes et outils pédagogiques

- La formation est basée sur une alternance d'études de cas pratique, d'analyse d'expérience, de réflexion en groupe et de temps de mise en commun.
- Des apports théoriques et méthodologiques viendront en complément de ces travaux.

Évaluation

- En complément du bilan oral réalisé par le formateur en cours de formation, un questionnaire de satisfaction 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.