



## **ACHAT ET GESTION D'UN CAMPING PROGRAMME DE LA FORMATION**

### **1 Choix et achat d'un camping**

#### **Définir les cibles de recherche**

*Prendre en compte, pour chaque primo-accédant, sa capacité financière, sa recherche géographique, et ses contraintes sociales.*

*A partir de ces fondements, sélectionner les vecteurs d'offres adaptées à la demande*

#### **Présélectionner les offres potentielles**

*En fonction des critères prédéfinis, comment effectuer la recherche.*

#### **Sélectionner les affaires à visiter:**

*Sélectionner le plus d'affaires possibles correspondantes à vos critères.*

#### **Critères à vérifier lors de la visite**

*examen des différents critères à vérifier*

#### **Analyse du camping choisi**

*Après une dizaine de campings visités, être en capacité d'en choisir un.*

#### **Préparer l'achat**

*structure juridique, bilan prévisionnel, dossier bancaire:*

#### **L'Achat**

*lettre d'intention, compromis de vente, acte de vente:*

#### **Objectifs :**

*Savoir sélectionner les affaires qui vous correspondent et agir avec méthode pour le choix et l'achat en toute connaissance des différents facteurs.*

## 2 Gestion de votre camping

### Les différentes clientèles d'un camping

Détailler les catégories de clients.  
Définir leur attente, leur besoin, leur intérêt commercial.

### Les différents postes d'un camping

Pour chaque poste, évaluer les compétences et les moyens humains nécessaires.  
Prendre en compte les normes concernées par le poste.  
Aborder les investissements possibles et le rapport intérêt/coût.

### La gestion administrative quotidienne

Gérer les tâches quotidiennes.  
La réservation  
La facturation  
La gestion

### La comptabilité d'un camping

notions de base

### Les Fournisseurs

Relation avec les fournisseurs.  
choix des fournisseurs spécifiques de l'HPA

### La maintenance

Lister les différents postes de maintenance d'un camping.  
Définir les compétences nécessaires à chaque poste

### Les besoins en salariés

Définir le besoin en salariés.

### Les normes et contrôles

Connaître les normes en vigueur dans le secteur de l'hôtellerie de plein air.

### Les formations

Lister les formations obligatoires à l'exercice du métier.  
Savoir déterminer les formations possibles et souhaitables en fonction de ses compétences.

### La connaissance des langues étrangères:

Connaître les langues étrangères les plus utilisées.

*Les possibilités de formation en fonction de son niveau.*

## **L'animation**

*Estimer la nature et la quantité d'animations nécessaires*

*Bâtir un programme d'animation*

## **Le Syndicat**

*Pourquoi adhérer au syndicat?*

*Le rôle du syndicat*

### **Objectifs:**

*Maîtriser le savoir-faire en matière d'accueil et de bon déroulement du séjour des clients, de relation avec l'administration et de respect de la législation.*

## **VISITE D'UN CAMPING**

*Visite d'un camping pour visualisation des différents éléments vus lors des deux premières journées*

# 3 Commercialisation de votre camping

## le site internet

*Savoir analyser le site existant  
Envisager la création d'un nouveau site et en évaluer le coût.*

## Les statistiques de visites

*Savoir analyser les statistiques de visites de son site internet.*

## Le référencement naturel

*Connaître et analyser la position du site internet dans les moteurs de recherche*

## Les réseaux sociaux

*Définir l'intérêt de gérer un réseau social*

## L'E-mailing

*Enregistrer et conserver les adresses e-mail des clients, générer des campagnes*

## Google adwords

*Préparer une campagne adwords (mots clefs, contenu de l'annonce, cible et budget)*

## La brochure papier

*Définir l'intérêt*

## Les sites portails

*Définir les portails internet à privilégier.  
Connaître les conditions d'accès  
Comparer leur intérêt/coût*

## Les guides papier

*Connaître les principaux guides de campings  
Définir l'intérêt et la possibilité d'y apparaître*

## Les tours opérateurs

*Connaître les tours opérateurs*

## Les O.T.A. (online travel agency)

*Découvrir le panel d'OTA existantes,  
Prendre en compte les intérêts et les inconvénients d'un partenariat*

## Les institutions

Lister les institutions concernées par l'hôtellerie de plein air  
Connaître leur vocation et leur mode de fonctionnement.  
Apprendre comment s'associer avec chacune

## Les associations, chaînes et groupements de campings

Estimer les entités accessibles aux camping de petites tailles.  
Analyser le coût et l'intérêt d'une adhésion

## Les salons professionnels

Envisager les solutions pour participer à un salon professionnel

## Les relations humaines, le comportement commercial

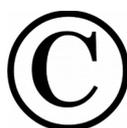
Avec les clients, les confrères, les voisins.

### **Objectif:**

connaître les moyens de commercialisation d'un camping et analyser leurs fonctionnements et leurs pertinences.

## **ANNEXE**

Liste des documents indispensables à l'exploitation à demander au vendeur



La formation Achat et Gestion camping, son contenu, son programme, sont déposés à l'INPI

Toutes utilisations à titre professionnel est strictement interdite,