



FORMATION ACHAT ET GESTION CAMPING FORMULE PRÉSENTIELLE

OBJECTIFS

Formation destinée aux repreneurs de camping: 1) Savoir sélectionner les affaires qui vous correspondent et agir avec méthode pour le choix et l'achat en toute connaissance des différents facteurs. 2) Connaître les moyens de commercialisation d'un camping et analyser leurs fonctionnements et leurs pertinences. 3) 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

Formation pour qui?
Primo-accédants au métier de gérant de camping

Prérequis
Projet de reprise d'un camping

Le Formateur
Nicolas Faure,
gérant de camping pendant 17 ans.

Durée
3 jours
21 heures

Localisation
Tournon sur Rhône
07300

Tarif
540€ ttc

PROGRAMME

CHOIX ET ACHAT DE VOTRE CAMPING: Définir les cibles de recherche. Présélectionner les offres potentielles. Sélectionner les affaires à visiter. Critères à vérifier lors de la visite. Analyse du camping choisi. Préparer l'achat: structure juridique, bilan prévisionnel, dossier bancaire. L'Achat: lettre d'intention, compromis de vente, acte de vente.

GESTION DE VOTRE CAMPING: Différentes clientèles d'un camping. Différents postes d'un camping. Gestion quotidienne, réservation, facturation, caisse. Comptabilité d'un camping. Fournisseurs. Maintenance. Salariés. Normes et contrôles. Formations. Langues étrangères. Animation. Syndicat

COMMERCIALISATION DE VOTRE CAMPING: le site internet. Les statistiques de visites. Le référencement naturel. Les réseaux sociaux. L'E-mailing. Google adwords. La brochure papier. Les sites portails. Les guides papier. Les tours opérateurs. Les O.T.A. Les institutions. Les associations, chaînes et groupements de campings. Les salons professionnels.

Moyens
pédagogiques

diapos power point
support format pdf
jeux de rôles / quizz



Modalités d'
évaluation

Quizz / questionnaire
Evaluation continue
Attestation de formation



Contact site web: monpremiercamping.com