



FORMATION ACHAT ET GESTION CAMPING FORMULE E-LEARNING

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.

Visio
4 heures

Cours
18 heures

Exercices
5 heures

Tarif

790€ 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, bail commercial, EBE, 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
exercices / quizz



Modalités d'
évaluation

Quizz / exercices
Evaluation cen visio
Attestation de formation



Contact site web: monpremiercamping.com