



**Intervenants :** Vanessa VIOLA - Christophe CAPPE

**Durée, date et horaires :**

- 7 mars 2024 – 09h30 à 12h30

**Tarif adhérent :** 80 € HT – 96 € TTC

**Tarif non adhérent :** 100 € HT – 120 € TTC

Prise en charge FAF – OPCO possible.

Contact Sylvie : 0562167354

[s.bley@cgamp.asso.fr](mailto:s.bley@cgamp.asso.fr)

**Modalités :**

- En présentiel - CGA MP - Toulouse
- Nombre de participants mini : 5

**Public concerné :**

- Dirigeant d'entreprises adhérentes au CGA MP, leur associé, leur conjoint, leurs salariés.
- Dirigeant d'entreprises non adhérentes au CGA MP, leurs salariés.
- Loueur meublé non professionnel (LMNP) et Loueur meublé professionnel (LMP).

**Prérequis :**

Aucun

**Inscription :**

- 15 jours avant max
- Ou 30 jours max avant le début de la formation si prise en charge par votre FAF ou OPCO

**Contact :**

Sophie Douhet

[s.douhet@cgamp.asso.fr](mailto:s.douhet@cgamp.asso.fr)

Tél. : 05 62 16 73 54

Mob. : 06 12 25 12 78

**CENTRE DE GESTION  
AGRÉÉ MIDI-PYRÉNÉES**

13, avenue Jean Gonord  
31 500 Toulouse

[www.cgamp.asso.fr](http://www.cgamp.asso.fr)

N° identification CGA 1 01 310

SIRET 309 172 997 00046

Association déclarée loi du 1<sup>er</sup> juillet 1901

Haute-Garonne N°9048 JO du 06/07/75

Décision d'agrément du 28/09/76.

METIER - PROGRAMME DE FORMATION

## LOUER EN COURTE DUREE : OPTIMISER L'EXPERIENCE VOYAGEUR

### Objectifs pédagogiques

Adopter une attitude professionnelle dans l'accueil des voyageurs.

Comprendre les attentes des voyageurs.

Découvrir les astuces pour se démarquer.

Appréhender les outils d'automatisation.

Comprendre l'intérêt de déléguer.

.....

### Avant l'arrivée des voyageurs :

- Anticiper les questions des voyageurs.
- Connaître l'environnement du logement (géographique, culturel, gastronomique etc.).
- Donner le maximum d'informations pour une arrivée sereine.

### Pendant le séjour :

- Accueillir le voyageur avec le Welcome Kit et confectionner ce dernier.
- Mettre en place les éléments essentiels pour un séjour (dans une cuisine, dans la salle de bain).
- Apposer clairement son règlement intérieur.
- Mettre en valeur le bien : visuel et olfactif.
- Proposer des upsells.

### Après le séjour :

- Mettre en place des outils pour recevoir des avis.
- Inciter le voyageur à donner un avis pour augmenter la visibilité du logement.
- Proposer des offres pour fidéliser les pros.

### Moyens pédagogiques

Études de cas d'amorçage. Tour de table.

Séquences théoriques et pratiques.

Mémo récapitulatif.

### Évaluation

Quiz au démarrage. L'évaluation est réalisée tout au long de la formation à travers des cas pratiques personnalisés. Le stagiaire évalue sa progression à l'issue de la formation, confirmée par l'intervenant.

### Suivi

Feuilles d'émargement – Attestation de fin de formation individuelle.

Questionnaire stagiaire.

### Accessibilité

Vous êtes en situation particulière ? Contactez le service formation pour répondre aux besoins spécifiques lié à votre handicap.

MAJ 21 12 2023