



Accélérateur ododo

2022

Programme de formation

QUELQUES INFORMATIONS CHIFFRÉES

Cette formation a déjà été **suivie** par **400 stagiaires**.

L'évaluation de leur **satisfaction** se monte à **91,4 %**.

(taux de retour de l'enquête : nombre 16%)

Le **taux de réussite** (objectifs atteints) est de **100 %**.

Le **taux d'accomplissement** est de **68 %**.

Le **taux d'abandon** est de **0%**

Formation à la commercialisation et au marketing digital pour les acteurs de l'hébergement touristique

Titre commercial de la formation : **Accélérateur**

Objectifs

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- 1 – Mettre en place une méthode de suivi, de contrôle et d'amélioration de la productivité.
- 2 – Citer les 5 types d'acteurs technologiques de l'industrie de l'hébergement touristique et leurs relations.
- 3 – Maîtriser les 10 éléments clés de la gestion financière d'un hébergement touristique.
- 4 – Concevoir une stratégie commerciale.
- 5 - Maîtriser les 5 techniques fondamentale du Yield Management.
- 6 - Connaître les 12 règles fondamentales pour construire un site internet qui vend efficacement.
- 7 - Connaître les 10 règles fondamentales pour augmenter la visibilité d'un site sur internet via les moyens gratuits et payants à disposition.
- 8 - Connaître les 3 principaux outils et techniques permettant de fidéliser la clientèle.
- 9 – Maîtriser l'utilisation de LinkedIn pour l'acquisition d'une clientèle d'affaire.

Catégorie et but

La catégorie prévue à l'article L.6313-1 est : Action de formation

Cette action a pour but (article L.6313-3) : De favoriser l'adaptation des travailleurs à leur poste de travail, à l'évolution des emplois ainsi que leur maintien dans l'emploi et de participer au développement de leurs compétences en lien ou non avec leur poste de travail. Elles peuvent permettre à des travailleurs d'acquérir une qualification plus élevée

Public

Le public concerné est : Les propriétaires et/ou dirigeant d'hébergements touristiques. (Hôtels indépendants, Maisons d'hôtes, Gîtes, Camping, Meublés de tourisimes...)

Prérequis

Les conditions d'accès sont :

- Prérequis : Pas de prérequis préalable

Durée

La durée de la formation est d'environ 65h. Cette durée est une estimation et dépend du temps d'exécution de certains exercices par le bénéficiaire. Il n'y a pas de rythme imposé, la formation étant asynchrone. Vous trouverez plus de détails sur la durée dans la convention de formation.

Tarif

Disponible sur devis en envoyant un email à ododo@ododo.io ou en prenant rendez-vous avec nous sur www.ododo.io.

Modalités et délais d'accès

L'inscription est réputée acquise dans le cas :

- D'un financement sur fond propre du bénéficiaire ou de l'entreprise lorsque le paiement est reçu par Ododo ;
- D'un financement par Pôle Emploi lorsque le dossier a été validé par le conseiller Pôle Emploi du bénéficiaire sur la plateforme Kairos ;
- D'un financement par une OPCO/FIF sans subrogation lorsque le paiement est reçu par Ododo ;
- D'un financement par une OPCO/FIF avec subrogation lorsque le dossier a été valide par l'OCPO ou le FIF.

Le délai d'accès à l'action est : immédiat dès lors que l'inscription est réputée acquise. Un email de confirmation d'inscription à la plateforme de formation est automatiquement envoyé au bénéficiaire.

Les modalités d'accès sont : 24h/24 dès l'inscription acquise. Le bénéficiaire a besoin d'une connexion internet et au choix d'un : ordinateur, une tablette ou un smartphone.

Le délais pour le support pédagogique et technique : Dans les 24 heures maximum.

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

Méthodes pédagogiques :

- Magistrale, démonstrative et expérimentale

Outils pédagogiques :

- Plateforme de formation en ligne accessible 24h/24. Le support technique de la plateforme est joignable par email sur fc@ododo.io du lundi au vendredi de 9h à 18h
- Vidéos asynchrones, documents récapitulatifs, exercices et quizz.

Supports pédagogiques :

- Vidéos asynchrones, documents récapitulatifs, exercices, quizz (24h/24)
- Rendez-vous de support synchrone en visio-conférence, (Sur rendez-vous)

Ododo

Château de Marigné, 72200, Bazouges-Cré-sur-Loir

SIRET 87864501900018 - APE 7022Z

EURL au capital social de 1 000€ - N°TVA FR33878645019

Déclaration d'activité de formation enregistrée sous le n°52720185972 du préfet de région Pays-de-la-Loire

- Communauté d'entraide exclusive réservée aux stagiaires passés et présents de la formation. (24h/24)

Prise en compte du handicap :

Ododo s'engage à mobiliser les expertises, outils et réseaux nécessaire pour former, accompagner ou orienter les publics en situation de handicap.

Pour ce faire Ododo a désigné un référent handicap : Marc-Antoine de la Rüe du Can

Dans le cas de besoins spécifique d'une personne en situation de handicap, le référent handicap fera le point avec cette personne pour vérifier si Ododo peut adapter ses outils et ressources pédagogiques. Si une adaptation est possible elle sera mise en place avant le début de la formation du bénéficiaire concerné. Si une adaptation n'est pas possible le référent handicap mobilisera son réseau pour orienter le bénéficiaire.

Compétences du formateur

La formation et les rendez-vous de support en visio-conférence sont assurés par Marc-Antoine de la Rüe du Can, titulaire d'une licence et d'un MBA en direction hôtelières internationale, ancien dirigeant d'hôtels indépendants, ancien dirigeant d'une entreprise de conseil en commercialisation hôtelière et actuel fondateur et dirigeant d'Ododo. Il assure des formations depuis la création d'Ododo en 2019. Vous pouvez consulter les appréciations et témoignages des bénéficiaires en vous rendant sur <https://www.ododo.io/temoignages-avis-ododo> ou sur simple demande par email à ododo@ododo.io en précisant l'objet de votre email.

Contenu

CHAPITRE 0 - BIENVENUE

Objectif : Expliquer la pédagogie et le fonctionnement de la formation et de la plateforme de e-learning.

Module 1 : Introduction (12 minutes)

Module 2 : Explication du fonctionnement de la plateforme de formation (6 minutes)

CHAPITRE 1 - METHODOLOGIE ET PRODUCTIVITE

Objectif 1 : Mettre en place une méthode de suivi, de contrôle et d'amélioration de la productivité.

Module 1 : Explication du contenu et des objectifs de la semaine I (5 minutes)

Module 2 : Ce qui retient quelqu'un d'agir (40 minutes)

Module 3 : Apprendre les mécanismes pour faire face aux obstacles (57 minutes)

Module 4 : Comment dépasser le dualisme et le conflit de l'homme (1h12)

Module 5 : Obtenir une vision globale des choses (1h30)

Module 5 : Comment construire une bonne alchimie (1h11)

Module 6 : Comment appréhender un nouveau paradigme (1h04)

Module 7 : Comment se reprogrammer pour réussir (1h20)

Liste des exercices chapitre I :

Exercice - Construction des schémas d'existence types (durée moyenne d'exécution : 2h)

Exercice - Construction des pôles binaires types (durée moyenne d'exécution : 2h)

Exercice - Conception d'une vie de rêve (durée moyenne d'exécution : 3h)

Exercice - Construction d'un mythe (durée moyenne d'exécution : 2h)

Ododo

Château de Marigné, 72200, Bazouges-Cré-sur-Loir

SIRET 87864501900018 - APE 7022Z

EURL au capital social de 1 000€ - N°TVA FR33878645019

Déclaration d'activité de formation enregistrée sous le n°52720185972 du préfet de région Pays-de-la-Loire

Exercice - Définition d'un nouveau personnage (durée moyenne d'exécution : 1h)
 Exercice - Construction d'un cahier de bord type (durée moyenne d'exécution : 1h)

Évaluation de l'objectif 1: Vérification de la mise en place du cahier de bord type. (Rendu d'exercice)

CHAPITRE II - SE PREPARER

Objectif 2 : Citer les 5 types d'acteurs technologiques de l'industrie de l'hébergement touristique et leurs relations.

Objectif 3 : Maîtriser les 10 éléments clés de la gestion financière d'un hébergement touristique.

Objectif 4 : Concevoir une stratégie commerciale.

Module 1 : Explication du contenu et des objectifs de la semaine II (5 minutes)
 Module 2 : Flashback - Les racines du problème (40 minutes)
 Module 3 : Les OTAs (Online Travel Agencies) ne sont pas des ennemies (40 minutes)
 Module 4 : Les outils (20 minutes)
 Module 5 : Les KPIs (éléments clés de performance) (25 minutes)
 Module 6 : Stratégie commerciale et Stratégie de marque (56 minutes)

Liste des exercices chapitre II :

Exercice - Définition d'une stratégie de marque type (durée moyenne d'exécution : 4h)
 Exercice - Définition d'une stratégie commerciale type (durée moyenne d'exécution : 6h)

Évaluation de l'objectif 2 : Quizz (10 minutes)

Évaluation de l'objectif 3 : Quizz (20 minutes)

Évaluation de l'objectif 4 : Vérification de la création d'une stratégie commerciale. (Rendu d'exercice)

CHAPITRE III - UN SITE INTERNET QUI TRANSFORME ET LES OUTILS INDISPENSABLES

Objectif 5 : Maîtriser les 5 techniques fondamentales du Yield Management.

Objectif 6 : Connaître les 12 règles fondamentales pour construire un site internet qui vend efficacement.

Module 1 : Explication du contenu et des objectifs de la semaine III (8 minutes)
 Module 2 : Cahier des charges pour un site internet qui vend (1h)
 Module 3 : Yield management : formation à la stratégie tarifaire (2h)
 Module 4 : Les stratégies de promotions types (1h)
 Module 5 : Construction d'un site internet type : la préparation (1h10)
 Module 6 : Construction d'un site internet type : la réalisation 1/2 (1h05)
 Module 7 : Construction d'un site internet type : la réalisation 2/2 (30 minutes)
 Module 8 : Utilisation d'un PMS (Property Management System), d'un CM (Channel Manager) et d'un BE (Booking Engine) (1h)

Liste des exercices chapitre III :

Exercice - Analyse de la demande (durée moyenne d'exécution : 6h)
 Exercice - Création des courbes de la demande (durée moyenne d'exécution : 4h)
 Exercice - Découverte des RMAC (durée moyenne d'exécution : 2h)
 Exercice - Planification d'un overbooking (durée moyenne d'exécution : 1h)
 Exercice - Structuration d'une offre (durée moyenne d'exécution : 3h)
 Exercice - Création de promotions types (durée moyenne d'exécution : 1h)

Ododo

Château de Marigné, 72200, Bazouges-Cré-sur-Loir

SIRET 87864501900018 - APE 7022Z

EURL au capital social de 1 000€ - N°TVA FR33878645019

Déclaration d'activité de formation enregistrée sous le n°52720185972 du préfet de région Pays-de-la-Loire

Évaluation de l'objectif 5 : Quizz (20 minutes)

Évaluation de l'objectif 6 : Quizz (15 minutes)

CHAPITRE IV - AUGMENTER LE TRAFIC VERS UN SITE INTERNET

Objectif 7 : Connaitre les 10 règles fondamentales pour augmenter la visibilité d'un site sur internet via les moyens gratuits et payants à disposition.

Module 1 : Explication du contenu et des objectifs de la semaine IV (5 minutes)

Module 2 : Optimisation du classement sur les OTAs & Metasearch (1h)

Module 3 : Utilisation efficace de Facebook (1h)

Module 4 : Mise en place et gestion d'une boîte email professionnel + signature (50 minutes)

Module 5 : Utilisation et gestion de Google Search Console, Google My Business, Google Maps et Google Analytics (30 minutes)

Module 6 : Apprendre à faire une campagne Google Ads type (20 minutes)

Module 7 : Apprendre à inviter des bloggers et vloggers (30 minutes)

Module 8 : Création d'un Blog type + création d'un calendrier de contenu type (38 minutes)

Module 9 : Apprendre à créer de la visibilité en amont des OTAs (15 minutes)

Liste des exercices chapitre IV :

Exercice - création d'une signature (durée moyenne d'exécution : 30 minutes)

Évaluation de l'objectif 7 : Quizz (15 minutes)

CHAPITRE V - FIDELISER LA CLIENTELE

Objectif 8 : Connaitre les 3 principaux outils et techniques permettant de fidéliser la clientèle.

Module 1 : Explication du contenu et des objectifs de la semaine V (5 minutes)

Module 2 : Cardex/BDD - l'importance de connaître les clients (30 minutes)

Module 3 : Création des emails pré et post séjour types (45 minutes)

Module 4 : Les essentiels de la qualité pour fidéliser (47 minutes)

Liste des exercices chapitre V :

Exercice - création des emails pré et post séjour types (durée moyenne d'exécution : 30 minutes)

Évaluation de l'objectif 8 : Quizz (10 minutes)

BONUS - OBTENIR DES CLIENTS CORPO/BUSINESS

Objectif 9 : Maîtriser l'utilisation de LinkedIn pour l'acquisition d'une clientèle d'affaire.

Module 1 : Comment automatiser la prospection avec LinkedIn + LinkedIn Helper (1h05)

Évaluation de l'objectif 9 : Quizz (10 minutes)

Suivi et évaluation

Les moyens permettant de suivre l'exécution de l'action par le bénéficiaire sont :

- Le suivi des connexions du bénéficiaire
- Le suivi de la progression du bénéficiaire
- Les notes reçues aux examens type quizz et rendus de documents

Modalités d'évaluation des résultats

Les moyens mis en place pour déterminer si le stagiaire a acquis les connaissances ou les gestes professionnels précisés dans les objectifs sont :

- La validation de tous les examens de type quiz avec une note minimum de 65%,
- La validation de tous les examens de type rendus de documents, validation effectuée par le formateur.

Contact

Pour plus d'information écrivez-nous à ododo@ododo.io ou prenez rendez-vous pour être rappelé gratuitement sur <https://www.ododo.io/prenez-rendez-vous-avec-ododo>.

Vous pouvez également appeler Marc-Antoine au 02 55 99 86 86. En cas de non réponse laissez-lui un message avec vos coordonnées et l'objet de votre appel, il vous rappellera rapidement.

Ododo

Château de Marigné, 72200, Bazouges-Cré-sur-Loir

SIRET 87864501900018 - APE 7022Z

EURL au capital social de 1 000€ - N°TVA FR33878645019

Déclaration d'activité de formation enregistrée sous le n°52720185972 du préfet de région Pays-de-la-Loire