

TOURISME

HOTELLERIE - RESTAURATION

Offre de formation




ASFO
PYRENEES
CENTRE DE FORMATION





Didier LAPORTE
Président de la Chambre du Commerce et d'Industrie
PAU BEARN

En tant que président de la Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI), je suis fier de vous présenter notre nouveau service de formation pour le tourisme, l'hôtellerie et la restauration nouvellement créé au sein de l'ASFO PYRENEES.

Cette initiative a été lancée pour répondre aux attentes croissantes de formation et de développement des compétences des professionnels du tourisme ainsi qu'à un besoin crucial de notre territoire : valoriser l'offre touristique locale.

Nous sommes convaincus que la formation est un élément clé pour améliorer les performances et la productivité de nos entreprises locales et doit être un investissement durable pour les elles. C'est pourquoi nous avons mis en place des programmes de formation qui offrent des résultats concrets et mesurables.

L'offre globale est basée sur une approche pragmatique et orientée vers la pratique. Nous nous sommes efforcés de concevoir des programmes de formation qui fournissent aux professionnels du tourisme les compétences et les connaissances dont ils ont besoin pour répondre aux attentes des clients et aux exigences du marché en perpétuelle évolution. Nous avons également travaillé en étroite collaboration avec les acteurs du tourisme pour concevoir des réponses connectées aux besoins des entreprises locales et garantir une pertinence et une efficacité cohérentes.

Cette offre de formation est donc de haute qualité pour favoriser la montée en compétence des entrepreneurs et de leurs collaborateurs.

Notre service de formation pour les acteurs du tourisme est une initiative importante pour soutenir la croissance et la compétitivité de l'industrie touristique. Nous sommes convaincus que cette initiative aura un impact positif sur la qualité des services touristiques offerts, sur l'expérience des touristes et sur la performance économique du secteur.

Nous sommes impatients de travailler avec les professionnels du tourisme pour les aider à développer leurs compétences et à relever les défis du marché touristique.



SOMMAIRE



Présentation de l'ASFO - *page 4*



Service en restaurant - *page 8*



Relation client - *page 10*



Sommellerie - Oenologie - *page 12*



Bar - Cocktail - *page 14*



Hygiène Alimentaire
Cuisine - *page 16*



Pâtisserie - *page 16*



Service des étages - *page 18*



Services hôteliers - *page 20*



Développement commercial - *page 22*



Stratégie d'entreprise - *page 24*



Management appliqué - *page 26*



Sécurité - *page 28*



Langues étrangères - *page 30*



Bureautique - Numérique - *page 32*



Dispostifs & Outils de financement - *page 4*



Offre de service Tourisme CCI Pau Béarn - *page 4*

L'ASFO Pyrénées,
centre de formation professionnelle
et de conseil,
accompagne les entreprises du territoire dans
la formation et la professionnalisation de
leurs collaborateurs et dirigeants.

Implantée au cœur du parc d'activités
Pau-Pyrénées
à proximité de la Cité Multimédia et de la
zone Europa, l'ASFO Pyrénées est un
organisme de formation sous statut
d'association administré
par la CCI PAU BEARN
et les organisations patronales.



Créée en 1962
par les industriels locaux
pour répondre à leurs problématiques
d'emploi et de formation,
c'est la première ASFO de France
à avoir vu le jour.

L'ASFO Pyrénées
n'a cessé de s'adapter pour répondre aux
besoins des entreprises,
aux changements de contextes socio-
professionnels et à l'évolution
des contraintes réglementaires.

Proximité, réactivité, professionnalisme sont
les atouts de l'ASFO Pyrénées.

NOS MISSIONS

Vous accompagner dans vos projets
de développement des compétences

Réaliser les actions de conseil et de
formation qui répondent à vos
attentes

Assurer la gestion administrative et
l'optimisation de votre plan de
formation

Vous accompagner dans la
recherche de financements

Favoriser l'employabilité grâce à
notre réseau de partenaires

NOS CHAMPS D'EXPERTISES

- Management
 - Efficacité professionnelle
 - Ressources humaines
 - CSE
 - Comptabilité gestion
 - Vente et relation client
 - Informatique, numérique, digital
 - Langues étrangères
 - Sécurité
-
- Formations diplômantes aux métiers du tertiaire



NOS CERTIFICATIONS ET ACCREDITATIONS

Certification QUALIOPI



 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :

- Actions de formation
- Bilans de compétences
- Actions de formation par apprentissage

Agrément de la DRAAF pour la formation "Hygiène Alimentaire" : Numéro ROFHYA 750073222017

Agrément Préfectoral pour les formations CSE et SSCT
Agrément Préfectoral pour les formations SSIAP
Agrément de la CARSAT pour les formations SST et PRAP

Agrément CCI FRANCE pour les Titres ESMAS
Agrément CCI ILE DE FRANCE pour le Titre ESSYM
Agrément de la CPNEFP pour la délivrance des TFP – APS
Agrément du MINISTERE DU TRAVAIL pour les Titres Professionnels

DES FORMATIONS SUR-MESURE

L'ensemble des formations à destination des secteurs Tourisme, Hôtellerie et Restauration est conçue pour être totalement adaptable aux contextes d'activités des entreprises.

Ainsi, à partir d'un programme standard, nous prenons le temps d'étudier avec vous votre contexte d'activité, les besoins réels, les axes d'amélioration et les critères qui vous permettront de spécifier l'action comme bénéfique.

Lors de la construction de votre projet de formation, nous prenons en compte votre gamme d'établissement, le profil de vos collaborateurs, vos contraintes matérielles (spécificités de votre matériel, agencement et espace de votre établissement) et vos contraintes organisationnelles (taille de l'équipe, horaires d'exploitation, compétences existantes)

Nos formations sont mobilisables au sein même de votre entreprise (INTRA) avec un formateur dédié. Cette modalité permet de bénéficier d'un contexte d'activité parfaitement concret qui est le vôtre et ainsi inscrire l'action dans les modes de fonctionnement de votre entreprise. Vous choisissez la période de formation, les jours (selon la disponibilité des formateurs) et les horaires pour garantir le fonctionnement quotidien de votre activité.

Il est également possible de réaliser une formation au centre de formation sous deux formes:

- L'INTRA hors site, formation sur-mesure dédiée uniquement à vos collaborateurs,
- L'INTER (ensemble de stagiaires provenant de différentes entreprises), sur la base du programme standard. Cette modalité permet l'échange d'expériences en créant une forme d'émulation débouchant sur des débats participatifs entre stagiaires et formateurs, l'étude de cas d'espèces et la comparaison / analyse des pratiques individuelles.

LES

FORMATION



Service en Restaurant

Le Service en Salle : Organisation et Techniques

Durée : 2 à 5 jours

- Réaliser une MEP avec logique et anticipation
- Créer une méthodologie de travail quotidien adaptée
- Anticiper les dysfonctionnements de service
- Travailler efficacement en gagnant du temps et de l'énergie
- Offrir un service professionnel et de qualité aux clients
- Techniques de portage, de débarrassage, service à l'anglaise et à la française, dressage, etc.
- Savoir servir en respectant les protocoles et la bienséance
- Appréhender toutes les étapes de l'accueil du client jusqu'à son départ
- Optimiser l'organisation de l'équipe dans le temps et dans l'espace



Organisation et Gestion du Petit-Déjeuner

Durée : 2 à 4 jours

- Créer et mettre en place un buffet petit-déjeuner appétissant et varié
- Maîtriser la qualité de son buffet petit-déjeuner
- Moderniser son offre
- Organiser le cheminement client face au buffet
- Savoir accueillir et accompagner le client en phase de réveil
- Anticiper et gérer l'affluence client
- Gérer la perte
- Maîtriser et contrôler l'hygiène du buffet
- Comprendre les règles de gestion de stock

Le service des boissons

Durée : 1 jour

Servir le vin
Servir les boissons chaudes
Choisir la verrerie selon la nature de la boisson
Les températures de service
Techniques de service au plateau
Présentation de la boisson au client
Vendre des boissons et savoir les présenter
Les accessoires associés à certaines boissons

Dressage, agencement et décoration de la salle de restaurant

Durée : 1 à 2 jours

Organiser son espace avec logique pour le travail et avec goût pour le client
Maîtriser l'ambiance de son restaurant
Dresser les tables dans les règles avec originalité et modernité
Définir les espaces clients et les espaces réservés



Offre de
Formation*

Action Collective
HCR

Préparation et service

Durée : 2 jours

Maîtriser les techniques professionnelles de mise en place et de service
Répondre avec efficacité aux diverses demandes du client
Améliorer ses techniques de communication et de vente

Vente Additionnelle

Durée : 2 jours

Comprendre les enjeux de la vente additionnelle
Découvrir le besoin client
Proposer une vente additionnelle

(*) Zoom dispositif "Action collective HCR - AKTO" page 34

Client

Relation



Laurence M.
Facilitatrice - Formatrice indépendante ASFO
Présidente de la Banque du tourisme CAPG

« Avoir le sens du client et aller dans son sens ! »
Une réponse : La formation « Enchantement clients » ou toute autre formation sur la relation client. Pourquoi ? Car nos structures du CHR sont et seront de plus en plus confrontées aux enjeux de la relation client, puisque les clients sont de mieux en mieux informés pour déterminer ce qu'est une expérience client réussie. La clientèle sera plus exigeante en matière d'expérience client, surtout au niveau du service à la clientèle. Nous ne pouvons plus ignorer la GESTION DE LA RELATION CLIENT (GRC) dans nos établissements.

Comment offrir à nos clients une expérience personnalisée ? Il faut apprendre à mieux connaître nos clients pour leur offrir un service personnalisé qui matchera avec leurs besoins.
Aucune entreprise ne peut survivre sans client !

Les priorités de nos entreprises :
Conquérir de nouveaux clients, les fidéliser
Assurer du bonheur de nos clients et du bien-être de nos collaborateurs
Savoir écouter nos clients et analyser leurs attentes pour leur témoigner qu'ils sont importants pour notre entreprise, pour l'équipe.

Est-ce important pour notre image de marque, notre E-réputation ? OUI

Le client a plus que jamais besoin de vivre une expérience client plus humaine, même si nous savons que les technologies ont amélioré la gestion et la rapidité de nos services. Notre réactivité, face aux demandes clients : Répondre rapidement aux demandes et aux questions de nos clients, est non négociable. Il faut aussi savoir se différencier de ses concurrents et éviter de « yielder » en fonction de ses concurrents.

Alors enchantez vos collaborateurs avec cette formation, donner un sens à leurs objectifs et partagez votre vision pour qu'à leur tour, vos clients soient enchantés !

La formation est à considérer comme la pierre angulaire de la performance : Une équipe professionnelle et motivée donnera le meilleur d'elle-même pour servir nos clients et leur faire vivre la meilleure des expériences.

Les Techniques de Vente

Durée : 2 jours

- Comprendre la mécanique de la vente par étape
- Vendre avec conviction
- Comprendre un besoin et y répondre efficacement
- Créer une ambiance et un moment propice à l'acte d'achat
- Réaliser des ventes additionnelles
- Conforter un client dans son choix
- Valider une vente et s'assurer de l'entière satisfaction du client

Enchantement Client

Durée : 2 jours

Créer et entretenir un climat favorable pour instaurer une relation de confiance, privilégiée et unique:

- Obtenir la satisfaction pour atteindre un enchantement
- Surprendre le client
- Capitaliser sur l'enchantement positif du client

Accueil, Relation Client et Gestion des Conflits

Durée : 3 jours

Créer une bonne relation avec les clients et apprendre à gérer les situations difficiles

- Mécaniques de la communication
- Mécaniques du conflit avec le client
- Mécaniques de prérennisation client

Relation et expérience client grâce au digital

Durée : 2 jours

Comprendre les enjeux de la relation client digitale
Adapter sa communication aux différents canaux
De la communication physique à la communication digitale
Utiliser les réseaux et les médias sociaux
Gestion de la digitalisation dans l'activité
Construire une expérience client numérique

Savoir accueillir une clientèle en situation de handicap

Durée : 2 jours

Appréhender les différents types de handicaps
L'accueil et la prise en charge
Valorisation de l'image

Savoir accueillir une clientèle étrangère

Durée : 2 jours

Connaitre les us et coutumes de la clientèle étrangère (15 nationalités)
Pouvoir mieux accueillir cette clientèle
Mieux prendre en charge

(*) Zoom dispositif "Action collective HCR - AKTO" page 34

La relation client

Durée : 3 jours

Accueillir un client de manière personnalisée et professionnelle
Conseiller un client en identifiant son envie et son besoin
Vendre efficacement et sans forcing
Echanger avec un client par téléphone, prendre une réservation ou fournir un renseignement
Mesurer la satisfaction et savoir répondre à un mécontentement
Réaliser une prise de congé conviviale
Analyser sa pratique pour la faire évoluer

Offre de Formation* Action Collective HCR

Accords Mets & Vins

Durée : 2 jours

Maîtriser les grands principes qui régissent les accords mets & vins

Savoir combiner pour faciliter le choix du client et optimiser les ventes

Développer l'argumentaire commercial avec un vocabulaire professionnel

- Approfondissement dégustation
- Les préalables au conseil client
- Les accords mets et vins
- L'influence des sauces et garnitures
- Les vins spéciaux et effervescents
- le service du vin

(*) Zoom dispositif "Action collective HCR - AKTO" page 34

Le Service du Vin

Durée : 2 jours

Respecter les règles de conservation d'un vin selon sa nature

Choisir la verrerie adaptée à la spécificité du vin et à son origine pour le mettre en valeur

Contôler la température de service

Savoir présenter et ouvrir une bouteille avec méthode

Vérifier l'odeur après débouchage avec élégance

Etre en mesure de décanter un vin

Faire déguster un vin avec professionnalisme

Maîtriser la technique de service et de repasse du vin

Etre capable de réagir convenablement en cas de problème avec le vin

S o m m e l l e r i e D e n o l o g i e



De la Vigne à la Table : Initiation à l'Oenologie

Durée : 5 jours

- Faire bon usage du vocabulaire du sommelier professionnel
- Maîtriser la connaissance des techniques de vinification
- Connaître les grandes régions viticoles françaises et leurs spécificités
- Servir un vin dans les règles de l'art
- Déguster et critiquer un vin

Tour de France des Régions Viticoles (perfectionnement)

Durée : 3 jours

- Vendre un vin avec professionnalisme et conviction par le conseil
- Maîtriser les spécificités des régions viticoles françaises
- Connaître les grandes appellations, domaines et millésimes des régions viticoles françaises
- Développer la carte de cave de son établissement
- Maîtriser les techniques des accords mets & vins

Focus Viticole Régional (perfectionnement)

Région au choix

Durée : 1 à 2 jours

- Maîtriser parfaitement la spécificité d'une région (cépages, terroir, vinification)
- Savoir parler avec expertise des sous-régions, des domaines reconnus et plus confidentiels

Le Tour du Monde en Bouteille (perfectionnement)

Durée : 2 jours

- Vendre un vin avec professionnalisme et conviction par le conseil
- Maîtriser les spécificités des grands pays producteurs de vins
- Connaître les particularités de la vinification dans les pays étrangers
- Savoir chercher, découvrir et évaluer un vin étranger
- Développer la carte de cave de son établissement
- Maîtriser les techniques des accords mets & vins



AKTO
L'humain au cœur des services

Offre de Formation* Action Collective HCR

Bar - Cocktails : Les Bases

Durée : 2 jours

- Maîtriser le vocabulaire, le matériel et l'environnement de production du barman
- Connaître les différentes catégories d'alcools et de softs
- Pratiquer avec une gestuelle professionnelle
- Maîtriser les règles d'élaboration d'un cocktail
- Savoir mettre en valeur un cocktail
- Anticiper l'organisation de son poste et sa MEP

Bar - Cocktails : Mixologie et Perfectionnement

Durée : 2 jours

- Confirmer et appliquer ses connaissances dans l'élaboration des cocktails
- Faire évoluer ses techniques de mise en valeur d'un cocktail par la créativité
- Créer un cocktail sur mesure selon le goût du client
- Innover dans sa production, mettre en oeuvre une expérimentation et réaliser un testing
- Créer des recettes originales et signatures pour son établissement
- Surprendre sa clientèle avec des goûts novateurs et des présentations "ludiques"

Zythologie : Initiation à l'Oenologie de la Bière

Durée : 2 jours

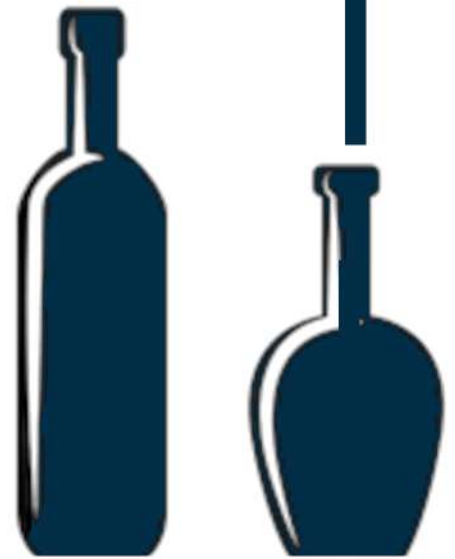
- Parler de la bière avec professionnalisme
- Mieux conseiller la clientèle et savoir servir la bière
- Savoir sélectionner des bières de qualité et diversifier son offre



Mocktails : Créativité et Diversification sans Alcool

Durée : 2 jours

- Maîtriser l'environnement de production du barman
- Pratiquer avec une gestuelle professionnelle
- Connaître les règles et les techniques de mise en valeur d'un cocktail (décoration, promotion, argumentation)
- Connaître les différents types de cocktails sans alcool
- Identifier et utiliser les différents softs



Spiritueux

Durée : 2 jours

- Réaliser des ventes additionnelles qualitatives
- Valoriser les spiritueux
- Connaître les différents types de spiritueux
- Appliquer les critères de qualité des spiritueux pour faire une sélection
- Maîtriser l'utilisation des appellations
- Comprendre les étapes et méthodes de fabrication
- Disposer d'une cartographie internationale des grands spiritueux et des grandes marques

Barista : Valoriser la vente des boissons chaudes

Durée : 2 jours

- Maîtriser le vocabulaire de la dégustation
- Sélectionner des produits de qualité et établir une carte spécifique
- Savoir conseiller la clientèle selon ses goûts

Barista : Perfectionnement

Durée : 2 jours

- Réaliser un café de manière professionnelle
- Maîtriser le fonctionnement du matériel
- Valoriser la qualité et la présentation de sa sélection de produits



Cuisine & Pâtisserie



C'est pour bientôt

Innovation Culinaire et Créativité : Menu du jour - Cartes et menus de restaurant - Cuisine fusion - Les cuisines du monde - Les sauces - Les garnitures - Décoration et présentation - Pâtisserie et desserts de restaurant

Techniques Métiers : Technique sous-vide, Cuisson basse température, Les techniques de cuisson

Gestion en Cuisine : Fiches techniques - Gestion des stocks - Retraiter les invendus - Optimisation de la gestion énergétique

Et bien d'autres...

Offre de Formation* Action Collective HCR

AKTO
L'humain au cœur des services

GBPH et qualité alimentaire en restauration / HACCP

Durée : 2 jours

Maîtriser les règles d'hygiène et de présentation alimentaire
Identifier les sources de contamination et risques alimentaires
Appliquer et respecter les bonnes pratiques d'hygiène
Connaître la réglementation en vigueur

Plan de Mesure Sanitaire (PMS)

Durée : 3 jours

Mettre en place et mesurer l'efficacité du Plan de Mesure
Sanitaire

(*) Zoom dispositif "Action collective HCR - AKTO" page 34

FOCUS REGLEMENTAIRE

L'obligation de formation en matière d'hygiène alimentaire pour les établissements des secteurs de la restauration traditionnelle, des cafétérias et autres libres-services et de la restauration de type rapide.

Les établissements concernés sont tenus d'avoir dans leurs effectifs **une personne justifiant de cette formation**.

Sont réputées satisfaire à cette obligation :

- Les personnes pouvant justifier d'une expérience professionnelle d'au moins trois ans au sein d'une entreprise du secteur alimentaire comme gestionnaire ou exploitant,
- Les personnes détenant un diplôme ou titre à finalité professionnelle listé par l'arrêté du 25 novembre 2011, et délivré postérieurement au 1er janvier 2006,

Le cas échéant lors d'un contrôle officiel, il incombe à la personne concernée d'apporter la preuve de cette expérience.

La formation doit se dérouler dans les conditions définies par l'arrêté du 5 octobre 2011 de la manière suivante:

- La formation doit être délivrée par un organisme de formation déclaré auprès du préfet de région et détenir un numéro d'enregistrement obtenu auprès de la DRAFF.
Ce numéro doit figurer sur l'attestation de formation,

- La formation d'une **durée de 14 heures** doit respecter le programme annexé à l'arrêté,

- La réglementation ne prévoit pas de date limite de validité de cette formation, ou d'obligation de renouvellement.

Le respect de ces dispositions ne dispense pas les professionnels des établissements de restauration commerciale du respect d'autres réglementations applicables en matière de formation, notamment le règlement (CE) n°852/2004 du 24 avril 2004 relatif à l'hygiène des denrées alimentaires.

Organisation et techniques dans le service des étages

Durée : 3 jours

Nettoyer une chambre à blanc ou en recouche en respectant un protocole défini
Maîtriser l'utilisation des différents produits en toute sécurité
Organiser ses tâches quotidiennes avec logique
Gérer son corps dans un contexte de travail physique
Organiser et contrôler son stock
S'auto-contrôler
Respecter les règles d'hygiène et de sécurité

Le poste de Gouvernant(e) d'Etage

Durée : 2 jours

Définir les process de travail adaptés à son établissement
Définir les besoins en main d'oeuvre et en compétences
Elaborer le planning d'activité
Gérer et contrôler les stocks
Garantir la qualité de la prestation
Gérer l'intervention de l'activité en sous-traitance
Encadrer et fédérer son équipe
Organiser son temps
Echanger avec les autres services de son établissement
Agir sur la décoration et l'ambiance générale de la chambre



Service de



AKTO
L'humain au cœur des services

Offre de Formation* Action Collective HCR

Base de travail des employés d'étages

Durée : 2 jours

Maîtriser les gestes, les postures et les techniques professionnelles
Optimiser l'organisation de son poste de travail pour gagner en efficacité

Contrôle et auto-contrôle d'une chambre

Durée : 2 jours

Contrôler correctement et rapidement une chambre
Améliorer la qualité du service et la propreté des chambres
Connaître les standards de nettoyage
Définir les process de travail adaptés à son établissement
Gérer l'intervention de l'activité en sous-traitance
Echanger avec les autres services de son établissement



s étages



Gestion du travail physique et ergonomie de poste dans les étages

Durée : 1 jour

- Fournir un travail efficace sans s'épuiser
- Réfléchir à l'ergonomie de son poste de travail
- Améliorer sa condition de travail
- Se prémunir d'éventuels TMS
- Adopter des postures physiques dans le travail respectueuses de son corps

Evolution du travail dans les étages : Posture, Méthode, COVID et Hygiène

Durée : 3 jours

- Améliorer sa technique dans son travail quotidien
- Adapter ses pratiques au contexte sanitaire
- Comprendre et prévenir le risque de contamination
- Maîtriser l'utilisation des différents produits en toute sécurité
- Fournir un travail efficace sans s'épuiser physiquement
- Réfléchir à l'ergonomie de son poste de travail
- Se prémunir d'éventuels TMS



Techniques de nettoyage à la vapeur dans les étages

Durée : 2 à 3 jours

- Rappel des bases des techniques du nettoyage standard
- Rappel produits et utilisation
- Principe physique du nettoyage à la vapeur
- Technique, matériel et entretien



Améliorer les techniques professionnelles

Durée : 2 jours

- Maintenir une propreté visuelle et microbiologique dans les locaux et sur les surfaces
- Choisir le bon matériel professionnel adapté à sa méthode et à ses procédures de travail
- Utiliser le matériel pour garantir son action en toute sécurité
- Entretien le matériel
- Maîtriser les techniques de nettoyage à la vapeur
- Répondre aux attentes des clients



SERVICES HÔTELIERS

Procédures et méthodes de travail du réceptionniste

Durée : 3 jours

- Organiser son poste
- Effectuer les procédures standards avec professionnalisme (réservation, confirmation, check-in/check-out)
- Maîtriser les règles d'une relation client de qualité
- Fournir un accueil téléphonique de qualité
- Savoir valoriser son établissement et effectuer des ventes additionnelles
- Adopter un rôle de "commercial" de son établissement: la fonction commerciale
- Renseigner et accompagner le client dans son séjour
- Anticiper les besoins de diversification de son offre hors hébergement
- Gérer la satisfaction client et le niveau de qualité de ses prestations
- Garder le contact avec sa clientèle et la fidéliser
- Editer les états journaliers, reportings, prévisionnels d'activité
- Organiser la transmission des informations inter-services

L'accueil téléphonique et la prise de réservation

Durée : 2 jours

- Appréhender les techniques de communication
- Transmettre le sourire au téléphone
- Créer un échange convivial
- Effectuer une prise de réservation en accord avec le souhait et le besoin du client
- Savoir prendre congé poliment

Fournir un service de conciergerie adapté

Durée : 2 jour

- Définir le "service conciergerie"
- Faciliter le séjour du client
- Différencier son établissement de la concurrence par des services +
- Monétiser les services rendus et établir une véritable stratégie ouvrant la vente additionnelle
- Etablir des partenariats locaux pour enrichir le séjour client
- Ouvrir une offre de service adaptée au standing de son établissement
- Communiquer efficacement sur son offre additionnelle

GESTION HOTELIERE



Le Yeald management

Durée : 2 jours

- Optimiser son taux d'occupation
- Définir une stratégie tarifaire cohérente à la période et aux volumes prévisionnels
- Assurer un véritable benchmark
- Utiliser des outils adaptés et dédiés à la gestion hôtelière
- Analyser les indicateurs reflétant l'activité opérationnelle de l'établissement
- Evaluer le rapport taux d'occupation/chiffre d'affaire/marge et fixer les limites de variation tarifaire
- Positionner son offre en adéquation avec la demande
- Evaluer la propension à payer de sa clientèle en rapport avec sa gamme/standing, avec l'offre locale

La démarche qualité en hôtellerie

Durée : 2 jours

- Améliorer son rapport qualité/prix avec peu d'investissement
- Fidéliser sa clientèle par le professionnalisme et la maîtrise de son activité
- Développer des services en adéquation avec les réels besoins de sa clientèle
- Optimiser les performances de son établissement
- Etablir des procédures dont l'objectif et les contraintes sont totalement compatibles avec la qualité
- Maîtriser le niveau de satisfaction de sa clientèle

La démarche RSE en hôtellerie

Durée : 2 jours

- Comprendre la législation et les objectifs fixés par la démarche RSE
- Maîtriser les enjeux de la démarche
- Agir sur les 3 piliers de la démarche RSE
- Adopter une politique et des procédures éthiques face aux problématiques environnementales
- Savoir investir dans la transformation de son établissement, amortir et rentabiliser sa démarche
- Analyser sa situation actuelle et établir un plan d'évolution
- Anticiper le besoin en formation de ses équipes dans la mise en place des nouvelles procédures et règles de fonctionnement
- Appréhender et anticiper un objectif de labellisation

Définir une véritable stratégie commerciale adaptée à son établissement

Durée : 3 jours

Amorcer l'élaboration d'un PAC

Elaborer une stratégie cohérente à son activité et à la taille de sa structure

Fixer des objectifs et des atteintes de résultats et définir les temporalités de réalisation

Budgétiser sa capacité d'investissement

Passer d'une stratégie commerciale à une pratique de terrain

Mesurer les besoins en compétences internes et externes

Connaître les méthodes, outils et moyens de commercialisation

Analyser ses pratiques actuelles, ses marges de manoeuvre, ses produits, son positionnement

AKTO
L'humain au cœur des services

Offre de Formation* - Actions Collectives Transverses

Interaction commerciale

Accueil et vente en magasin	2 jours / 14 heures
Accueil physique et téléphonique	2 jours / 14 heures
Optimiser la relation client	2 jours / 14 heures
Gérer des relations difficiles avec ses clients	2 jours / 14 heures
Le téléphone au service de l'efficacité commerciale	2 jours / 14 heures

Négociation

Acheter et négocier	2 jours / 14 heures
Négocier avec les fournisseurs	2 jours / 14 heures
Négociation commerciale	2 jours / 14 heures
Gérer un portefeuille clients	2 jours / 14 heures

Prospection

Prospection commerciale	2 jours / 14 heures
Prospection et prise de RDV	2 jours / 14 heures
Prospection téléphonique	2 jours / 14 heures

Vente

Techniques de vente : les fondamentaux	2 jours / 14 heures
Techniques de vente : perfectionnement	2 jours / 14 heures
Vendre au comptoir	2 jours / 14 heures
Vendre par téléphone	2 jours / 14 heures

DEVELOPPEMENT COMMERCIAL



Communication commerciale

Durée : 2 jours

- Connaître les différents supports de communication
- Concevoir et diffuser sa communication
- Règles de conception (Message, rédaction, illustration etc.)
- Maîtriser l'impact de ses choix sur l'image de l'entreprise
- Définir les objets, motivations et les buts de la communication
- Organiser et structurer les actions de communication
- Définir les cibles et le vecteurs de communication
- Budgetiser le coût d'une action de communication

De la prospection au rendez-vous client

Durée : 3 jours

- Créer une stratégie de prospection
- Organiser le sourcing et piloter sa prospection
- Analyser ses actions et faire vivre sa démarche
- Définir les accroches adaptées à son objectif, son produit, son établissement
- Construire et maîtriser ses outils
- Techniques de prospection terrain
- Techniques de prospection à distance
- Préparer un rendez-vous client et mener un entretien professionnel
- Mener des actions à distance (rendez-vous commerciaux en visio, transmission d'offres commerciales, etc.)
- Développer sa confiance en soi, sa posture, sa crédibilité
- Maîtriser les codes de la relation client et des techniques de vente

Contribuer à la gestion de l'entreprise

Durée : 5 jours (formation certifiante éligible au CPF)

Organiser le suivi de la performance de l'entreprise
Identifier les indicateurs de performance
Créer des tableaux de bord
Proposer des actions d'optimisation



Stratégie de gestion en HCR

Durée : 2 jours

Lecture et analyse du bilan comptable
Interpréter un compte de résultat
Exploiter les annexes
La mécanique des amortissements
Maîtriser les seuils de rentabilité
Mettre en place des outils de pilotage financier

Marges, ratios et coût de revient

Durée : 2 jours

Maîtriser les approvisionnements et la valeur du stock
Choisir et négocier avec les fournisseurs
Analyser les coûts matières, les coûts de production,
Connaître les chiffres de son secteur d'activité
(coefficients, prime cost, taux de marge, etc)
Savoir fixer son prix de vente
Mettre en place les tableaux de suivi des coûts
Définir son seuil de rentabilité

Stratégie d'entreprise

Convention collective HCR

Durée : 2 jours

Gérer le temps de travail
Appliquer les procédures disciplinaires sans risque
Contractualiser de manière adaptée
Maîtriser les spécificités de son secteur d'activité
Maîtriser l'évolution sociale liée au contexte sanitaire post COVID19

AKTO
L'Humain au cœur des services

Offre de Formation* Actions Collectives HCR

Réussir ses recrutements

Durée : 2 jours

Sélectionner les bons candidats
Garantir un entretien structuré et productif
Se prémunir contre la discrimination et oeuvrer pour la diversité
Utiliser efficacement les techniques d'entretien
Prendre la "bonne décision"
Accueillir et intégrer le nouveau collaborateur

(* Zoom dispositif "Action collective HCR - AKTO" page 34



Appréhender le droit des sociétés

Durée : 1 jour

Savoir choisir le bon statut pour son entreprise
Savoir choisir le bon statut du dirigeant
Maîtriser les obligations fiscales et juridiques liées à son statut
Réaliser les démarches légales pour changer son statut
Appréhender les procédures courantes (création, association, sauvegarde, liquidation, mise en sommeil, clôture, etc.)

Création de franchise

Durée : 4 jours

La législation de la franchise
Les formes de franchise
La fonction "franchiseur"
La normalisation du concept
La gestion financière
Le système et le réseau de franchise
L'animation de la franchise
Le business modèle
Modélisation des savoirs et des process

Maîtriser le contrôle URSSAF

Durée : 2 jours

Comprendre les origines d'un contrôle
Déroulement du contrôle
Définir et connaître les points ouvrant le risque de sanction
Les différents types de sanctions et la procédure de redressement
Les recours existants
Préparer son contrôle et organiser le recueil documentaire
Adopter la bonne posture lors du contrôle face à l'inspecteur

Fondamentaux du droit du travail

Durée : 1 jour

La Constitution
Le code du travail
Les sources conventionnelles
Les accords d'entreprise
Les institutions étatiques du droit du travail
Les impacts des lois récentes



Gestion et encadrement des équipes

Durée : 2 jours

- Gérer une équipe
- Développer son leadership
- Préparer les équipes à fonctionner dans un environnement en évolution
- Définir les éléments fédérateurs de l'équipe
- Identifier et acquérir les méthodes et outils permettant de créer et d'entretenir les motivations d'équipe
- Développer les capacités d'adaptation des membres de son équipe
- Accompagner le changement

Encadrer une équipe multiculturelle

Durée : 2 jours

- Adapter son management au multiculturalisme
- Comprendre les sensibilités culturelles
- Prévenir/Gérer le conflit dans l'équipe multiculturelle
- Connaître les niveaux de culture
- Analyser les applications multiculturelles dans les métiers HCR

(* Zoom dispositif "Action collective HCR - AKTO" page 34



MANAGEMENT APPLIQUÉ

Leadership et assertivité

Durée : 2 jours

- Manager en accord avec ses principes
- Développer sa confiance en soi
- Développer son leadership
- Comprendre le besoin managérial propre à chacun des collaborateurs de son équipe
- Savoir s'affirmer et emporter l'adhésion de son équipe
- Se sentir légitime et professionnel dans sa fonction managériale





Fabrice L.
Formateur Indépendant ASFO

Manager dans le contexte social et économique actuel est-t-il facile et inné ? Bien évidemment non ! car manager est réellement un métier qui nécessite de se former pour l'apprendre et remettre en question ses propres pratiques qui peuvent ne plus correspondre aux situations vécues, aux personnes managées et au contexte.

Le manager d'aujourd'hui doit savoir harmoniser sa bienveillance, son exigence et sa fermeté pour permettre à ses équipes de relever les défis et mener les missions qu'il leur affecte. Cette alchimie nécessaire passe par la capacité de chaque manager à savoir être assertif et dans la capacité à incarner un rôle de « leader reconnu » pour devenir un facilitateur.

Les nouvelles générations de travailleurs ont des attentes différentes de leurs emplois, et il est important pour les managers de s'adapter à ces changements pour retenir les meilleurs talents et maximiser la productivité. En utilisant des techniques d'assertivité et en aidant les membres de l'équipe à se sentir légitimes dans leur poste, les managers peuvent améliorer la performance et la satisfaction des employés. La fidélisation de l'équipe est essentielle pour maintenir la productivité et le succès à long terme.

L'assertivité implique d'être honnête, direct et respectueux dans la communication avec les membres de l'équipe. En utilisant des techniques d'assertivité, les managers peuvent exprimer clairement leurs attentes et leurs préoccupations.

Cela aide à éviter les conflits et à garantir que toutes les parties sont sur la même longueur d'onde.

Les membres de l'équipe qui se sentent soutenus et valorisés sont plus susceptibles de rester engagés et motivés.



Cohésion d'équipe et Communication inter-services

Durée : 2 jours

- Analyser les forces et les faiblesses de son équipe
- Agir collectivement sur les dysfonctionnements
- Définir des objectifs motivants et responsabilisants
- Améliorer la qualité des interactions dans l'équipe
- Cibler les problématiques, les besoins et les niveaux de communication du service inverse
- Gagner du temps dans la transmission claire et efficace des informations inter et intra services

Gestion des tensions en entreprise

Durée : 2 jours

- Agir sur les risques psychosociaux dans l'entreprise
- Comprendre la mécanique des conflits dans l'équipe
- Prévenir un conflit interne à son entreprise
- Gérer et désamorcer un conflit
- Détecter les différents facteurs créateurs de conflits
- Analyser et maîtriser les facteurs Temps et Stress
- Appréhender la fonction de "médiateur"



SECURITÉ - PRÉVENTION DES RISQUES E

Sauveteur Secoursite du Travail (SST)

Durée : 2 jours

Sauveteur Secouriste du Travail

Maintien et actualisation des compétences (MAC SST)

Durée : 1 jour

Décrire le rôle du SST

Protéger, Examiner, Faire Alerter, Secourir

Adopter une conduite et un comportement appropriés face à la situation rencontrée

Contribuer à la prévention des risques professionnels dans l'entreprise

Habilitation Electrique - Personnel non Electricien (HE)

BS - BE manoeuvre

Durée : 2 jours

Recyclage HE - Personnel non Electricien (REC HE)

BS - BE manoeuvre

Durée : 1,5 jour

Différencier les grandeurs électriques

Identifier les dispositifs de protection contre les contacts directs et indirects

Identifier les équipements électriques dans leur environnement

Lire un schéma électrique et reconnaître le matériel à partir de leurs symboles

Identifier les risques et prendre les mesures de sécurité lors des opérations

Réaliser les opérations correspondant à son titre d'habilitation

Veiller au bon emploi et à la vérification du matériel de sécurité



Gestion et prévention des risques en Entreprise

Durée : 2 jours

- Identifier et évaluer les risques professionnels en entreprise (EVRP - DU)
- Faire évoluer son document unique en tenant compte des nouvelles exigences en santé et sécurité
- Savoir décliner le plan d'actions de préventions
- Maîtriser la législation applicable en matière de sécurité et de prévention des risques

Sécurité incendie:

Equipe de première intervention (E.P.I)

Durée : 1 jour

- Connître les notions élémentaires de prévention incendie
- Donner l'alerte et faire évacuer
- Utiliser les équipements de 1ers secours (extincteurs mobiles, RIA, moyens de confinement, limiteurs de propagation, etc.)

Evacuation: Guides et Serre-files

Durée : 0,5 jour

- Donner l'alerte et l'alarme
- Choisir l'itinéraire adapté en fonction du risque
- Organiser l'évacuation des personnes (personnel et public)



Offre de Formation* Action Collective HCR

Gestes et postures

Durée : 1 jour

- Réduire et prévenir les accidents ou lésions dus aux manutentions manuelles
- Acquerir les bases de l'anatomie pour mieux comprendre les problèmes de santé liés aux gestes et postures
- Déterminer la meilleure façon d'effectuer une manutention manuelle sans prendre de risques
- Effectuer les gestes et les postures appropriés au travail
- Sensibiliser le personnel aux maladies professionnelles et TMS

(*) Zoom dispositif "Action collective HCR - AKTO" page 34

LANGUES ETRANGERES

PARCOURS INDIVIDUELS SUR MESURE

Durée : de 10 heures à 60 heures

Modalités : En présentiel et/ou en distanciel

Modulation : Cours en individuel, cours de conversation, travail tutoré, déjeuners linguistiques, Web Learning, etc.

GENERAL

- Améliorer sa prononciation et son expression orale dans la langue cible
- Comprendre des documents écrits
- Comprendre le sens d'une information orale
- Participer activement à une discussion
- Gagner en fluidité et en confiance en soi lors de ses échanges

PROFESSIONNEL

- Parler avec des clients et les renseigner
- Présenter son entreprise, ses services, son fonctionnement
- Prendre une réservation et la confirmer
- Echanger au téléphone avec un client
- Présenter la région et les activités locales
- Etre en mesure d'échanger en situation d'urgence

PARCOURS COLLECTIFS

Durée : de 10 heures à 60 heures

Modalités : En présentiel et/ou en distanciel selon la taille du groupe

Modulation : sessions de 1h30 à 3h00 - Formation pouvant se dérouler directement dans l'entreprise

Contenu du parcours à la carte en fonction du besoin, du profil du groupe, du niveau et des modalités organisationnelles



La certification CLOE permet de s'assurer du niveau des compétences linguistiques et du degré de maîtrise en situation courante et professionnelle dans plusieurs langues sur l'échelle européenne des langues (CECRL)



Testez gratuitement votre niveau en langue et obtenez votre résultat immédiatement : <https://oscar-cel.com/>

Avec OSCAR créez votre programme de formation sur-mesure, visualisez votre contenu et suivez votre progression durant votre formation grâce au suivi pédagogique intégré

NOS LANGUES

Anglais
Espagnol
Italien
Français Langue Etrangère
Allemand
Portugais
Arabe
Japonais
Russe
Ukrainien
Remise à niveau en français

Centre d'Etude de Langues

 CCI PAU BÉARN

L'ASFO Pyrénées est partenaire du
CEL CCI PAU BEARN
qui est membre du réseau national des Centres
d'Etude de Langues.

Avec 50 années d'expérience, le réseau CEL est le
premier opérateur national de formation en
langues étrangères pour adultes.

Coordonné par CCI France, il compte plus de 130
sites de formation sur tout le territoire
métropolitain.

LES PARCOURS CEL ÉLIGIBLES AU CPF

Durée : de 10 heures à 60 heures

PARCOURS INDIVIDUELS

-  Certification
CLOE Anglais
-  Certification
CLOE Allemand
-  Certification
CLOE Espagnol
-  Certification
CLOE Français
-  Certification
CLOE Italien

PARCOURS EXAMEN


TOEIC

BUREAUTIQUE NUMERIQUE



Marketing digital et E-réputation

Durée : 2 jours

Communiquer efficacement sur les réseaux sociaux

Planifier la publication

Créer une ligne éditoriale

Travailler ses visuels et ses textes

Varié les publications

Gérer et administrer les comptes

Connaître les différents médias sociaux, les profils utilisateurs et adapter sa communication à sa cible

Publication gratuite / publication monétisée

Maîtriser sa réputation numérique

Savoir répondre aux commentaires et interagir avec sa communauté

Améliorer sa visibilité numérique

Anticiper le piège de la communication digitale

Eviter le Bad-Buzz

Savoir rester professionnel: choisir ses sujets, ne pas dérapé, rester digne

Faire des outils digitaux une arme de promotion pour son établissement

Suite Office: Excel

Durée : 2 jours / 14 heures

Suite Office: Word

Durée : 2 jours / 14 heures

Suite Office : Word et Excel (de l'initiation au perfectionnement)

Durée : 4 jours / 28 heures

Spécification des objectifs selon le niveau de connaissance initial et les besoins de développement des compétences

Suite Adobe (de l'initiation au perfectionnement)

Durée :

- Photoshop : 3 jours / 21 heures
- Indesign : 3 jours / 21 heures
- Illustrator : 3 jours / 21 heures

Spécification des objectifs selon le niveau de connaissance initial et les besoins de développement des compétences

Construire son site internet en autonomie

Durée : 2 jours / 14 heures

Connaître les différents outils de conception (de l'outil en ligne open source au progiciel)

Comprendre le principe de référencement internet

Les différents types de référencement et le fonctionnement de l'hébergement

Protection du nom de domaine - Le Copyright et la propriété intellectuelle

Typologie des contenus - Formulaires et requêtes

Mentions légales et Approche des règles RGPD

Animation d'un site internet

Règles de conception graphique

Le e-commerce et la boutique en ligne

AKTO
L'humain au cœur des services

Offre de Formation* Actions Collectives Transverses

Optimiser son référencement et bien utiliser Google Analytics
1 jour / 7 heures

Réseaux sociaux marketing et commerce
2 jours / 14 heures

Webmarketing
2 jours / 14 heures

Offre de Formation* Actions Collectives HCR

Communiquer avec les réseaux sociaux

Durée : 2 jours / 14 heures

Etre visible lorsque l'on me cherche
Appréhender les différents réseaux sociaux
Créer ses pages sur les réseaux sociaux
Utiliser le picture marketing comme levier d'engagement
Connaître les bonnes pratiques afin de créer une communauté
Fidéliser mes clients et ma communauté sur les réseaux sociaux
Créer des posts, des publications, des images et des vidéos

(*) Zoom dispositif "Action collective HCR - AKTO" page 34



ZOOM ACTION COLLECTIVE

AKTO propose des "actions collectives", c'est-à-dire une liste de formations établie en accord avec les partenaires sociaux de la branche et les priorités définies. Les formations sont retenues dans le cadre d'un appel d'offres et réparties sur l'ensemble du territoire national, afin de répondre aux besoins des entreprises et faciliter l'accès à la formation des salariés du secteur.

LA PRISE EN CHARGE

Inter entreprise :

Actions de branches formations prioritaires : Prise en charge intégrale des coûts pédagogiques des formations selon convention du marché public : Commercialisation, communication, Techniques cuisine, Service salle, service bar, Hébergement, relation client, traiteurs, vente à emporter, gestion, management, permis de former, sécurité alimentaire, RSE, sécurité santé.

Intra entreprise :

2 participants minimum
2 actions en intra par an et par entreprise

INSCRIPTION

Connectez vous au site AKTO Offre de Formation :

<https://espaceformation.akto.fr/>

Actualités, contacts et conditions de prise en charge :

<https://www.akto.fr/>



ACCOMPAGNER
GÉRER
FINANCER

www.agefice.fr

L'AGEFICE est le Fonds d'Assurance Formation (FAF) du Commerce, de l'Industrie et des Services : il assure la gestion des fonds issus de la collecte de la Contribution à la Formation Professionnelle (CFP, perçue par l'intermédiaire des URSSAF ou la Sécurité Sociale des Indépendants) et le financement des formations pour les Chefs d'entreprise / Dirigeants non-salariés et leurs Conjoints collaborateurs ou Conjoints associés de ces 3 secteurs d'activité.

L'AGEFICE a pour mission de favoriser la montée en compétence des Dirigeants non-salariés et de leurs Conjoints collaborateurs en permettant l'accès à la formation pour le plus grand nombre.

Les plafonds financiers du dispositif de l'AGEFICE sont actualisés chaque année par son Conseil d'Administration et varient en fonction de votre montant de contribution à la formation professionnelle et du type de formation pour laquelle vous sollicitez un remboursement.

Pour l'année 2023, chaque ressortissant, à jour de son versement de la contribution à la formation professionnelle (CFP) pour un montant strictement supérieur à 0€ bénéficie d'une enveloppe annuelle individuelle.

Cotisant >= 10€ (y compris conjoint-collaborateur)				Cotisant < 10€ (y compris conjoint-collaborateur)				CE nouvellement immatriculé			
Sous condition de CFP >= 10€				Sous condition de CFP > 0€				Kbis, attestation d'affiliation, justificatif qualité commerçant			
Formations débouchant sur une qualification officiellement reconnue, obligatoires (légalement imposées), métiers ou transversales				Formations débouchant sur une qualification officiellement reconnue, obligatoires (légalement imposées), métiers ou transversales				Formations obligatoires avant installation exhaustivement listées : nouveaux buralistes, permis d'exploitation HCR, diffuseurs de presse, auto-écoles			
3 000 €				500 €				3 000 € pour les seules formations concernées			
Présentiel face à face 50€/h	Présentiel collectif 35€/h	Distanciel synchrone 35€/h	Distanciel asynchrone 20€/h	Présentiel face à face 50€/h	Présentiel collectif 35€/h	Distanciel synchrone 35€/h	Distanciel asynchrone 20€/h	Présentiel face à face 50€/h	Présentiel collectif 35€/h	Distanciel synchrone 35€/h	Distanciel asynchrone 20€/h

Les chefs d'entreprise qui souhaitent bénéficier d'un accompagnement renforcé de la part de leur organisme de formation peuvent leur donner mandat (en remplissant la partie réservée à cet effet sur notre formulaire de prise en charge) pour accomplir l'ensemble des démarches administratives auprès des services de l'AGEFICE.

Ce mandat est, dans tous les cas, limité à l'action de formation concernée par le formulaire.





CCI PAU BÉARN

PROFESSIONNEL DU TOURISME

Des réponses sur mesure pour chaque situation

Vous souhaitez moderniser votre entreprise ?
Mieux répondre aux attentes de vos clients ?
Diversifier votre offre ?

Vous avez besoin de financements.
Les conseillers de la CCI Pau Béarn vous accompagnent dans votre projet et réalise pour vous le montage de dossier de demande d'aide financière



BENEFICIAIRES

- Hôtellerie indépendante
- Hôtellerie de plein air indépendante
- Meublés de tourisme
- Sites de loisirs et de pleine nature

EXEMPLES DE PROJETS ELIGIBLES:

Réfection de l'accueil, embellissement des chambres, création de parcs de loisirs...

LES + Amélioration de l'image de l'établissement
Possibilité de prétendre à un classement supérieur



Sophie MELIANDE
Conseillère Commerce Services Tourisme
05 59 82 51 43 - tourisme@pau.cci.fr

Vous êtes un professionnel du tourisme

L'équipe d'experts Commerce Tourisme de la CCI Pau Béarn répond aux besoins de votre entreprise tout au long de son développement.

VOS BESOINS

- Affiner et structurer** votre projet de création d'entreprise
- Démarrer** votre activité
- Consolider** votre projet de développement
- Améliorer** votre visibilité et votre notoriété

- Répondre** aux exigences réglementaires
- Vous former et former** vos collaborateurs
- Faire partie** d'un réseau
- Transmettre** votre entreprise

NOTRE OFFRE

- Vous informer sur la création d'entreprise, suivre et valider votre projet avec un conseiller attitré
- Réaliser vos diagnostics transition écologique et développement durable
- Effectuer avec vous les formalités d'entreprise (immatriculation, export)
- Vous accompagner sur les mises aux normes ERP (accessibilité et sécurité incendie)
- Accompagner votre projet de développement et rechercher des financements
- Vous orienter vers le bon réseau d'entreprises
- Vous conseiller sur votre stratégie de visibilité en ligne (sites internet, présence réseaux sociaux)
- Vous offrir un catalogue de formation varié (marketing, communication, RH...)

NOTRE EQUIPE

Pôle Création, Reprise, Transmission
entreprenre@pau.cci.fr / 05 59 82 51 41

Centre de Formalités des Entreprises
cfe@pau.cci.fr / 05 59 82 56 58

Pôle Commerce, Tourisme et TPE
tourisme@pau.cci.fr / 05 59 82 51 43

Pôle Transformation digitale & données
f-apheceix@pau.cci.fr / 05 59 82 51 91

NOS CENTRES DE FORMATION

ASF0 PYRENEES
contact@asfo.fr / 05 59 90 01 20

ESC Pau Business School
info@esc-pau.fr / 05 59 92 64 64

CNPC SPORT Business Campus
cncp.sud@cncp.fr / 05 59 62 76 70

LE CLUSTER TOURISME



<https://clustertourismebearn.fr/>

L'initiative Cluster Tourisme Béarn vise à faire de ce territoire une destination « phare ».

La démarche, portée par les élus de la CCI Pau Béarn, fait état de plans d'actions stratégiques, notamment autour du tourisme. C'est ainsi qu'est né le « Cluster Tourisme Béarn », fin 2017. Son objet ? Regrouper les entreprises du secteur touristique pour travailler l'attractivité du territoire, favoriser l'enrichissement de l'offre via notamment de nouvelles lignes aériennes ou des activités, et enfin, fédérer les acteurs économiques, du tourisme et des filières d'excellence.

Faire du Béarn une destination « phare » ? Cela revient à augmenter significativement le nombre de touristes et à harmoniser la qualité de l'offre.

L'enjeu est donc de créer, avec et pour les entreprises, les outils transverses, utiles à leur maintien et à leur développement.

Céline FRATINI - 05 59 82 51 91 - clustertourismebearn@pau.cci.fr

ENTREPRENDRE

<https://www.pau.cci.fr/formation-creer-son-entreprise/>

La création de votre entreprise implique d'acquérir de nouvelles compétences (marché, stratégie marketing et commerciale, prévisionnel financier, statuts) pour construire votre projet et réaliser un business plan.

Aussi, la CCI Pau Béarn vous propose 2 actions.

- Les « 5 jours pour entreprendre » : Identifier les points-clés d'une création d'entreprise réussie (Formation certifiante - éligible CPF)

- Construction d'un projet cohérent avec le marché
- Stratégie marketing et commerciale
- Stratégie financière
- Stratégie juridique, fiscale et sociale
- Indicateurs de pilotage

- « Les Ateliers Pour Entreprendre »

- Atelier 1. Etude de marché et business model pour construire un projet cohérent avec le marché.
- Atelier 2. Statut juridique et social pour choisir la forme sociale de votre société selon la nature de votre activité ou la volonté d'entreprendre seul ou à plusieurs.
- Atelier 3. Comptes prévisionnels, business plan, fiscalité, financements pour déterminer les besoins financiers du projet (investissements, charges, fonds de roulement) et le plan de financement. Mesurer la viabilité financière du projet.

OBJECTIFS :

Acquérir ou approfondir les connaissances nécessaires à l'étude de marché, le business model, les statuts juridiques, les outils de gestion d'entreprise
Obtenir la méthodologie pour créer ou reprendre une entreprise
Obtenir des informations spécifiques en fonction du niveau d'avancement de votre projet

Sécuriser le démarrage de votre projet

Le développement d'un réseau auprès des autres stagiaires et des professionnels

Karine SUISSA - 05 59 82 51 41 - entreprendre@pau.cci.fr



ASFO PYRENEES

CENTRE DE FORMATION

Parc d' Activités Pau Pyrénées
17 Avenue Léon Blum
64 000 PAU

Standard : 05 59 90 01 20
Service Tourisme : 05 24 89 15 11
Email : contact@asfo.fr

