

**CREER ET DEVELOPPER SA SOCIETE DE CONCIERGERIE IMMOBILIERE**

**Programme de formation FOAD**



Nous contacter 30J avant afin d'organiser au mieux la formation

**Tarifs : 1497€ TTC**

**Durée : 14H en e-learning**

**Nombre de participant max par session : 25**

**Objectif général**

Savoir créer une société de gestion d'appartements en location courte durée en proposant des prestations de service adaptées.

**Public visé**

Toutes personnes souhaitant se lancer dans la gestion d'appartements en location courte durée en tant que chef d'entreprise

**Pré-requis**

Cette formation ne nécessite aucun pré-requis

**Formateur**

Sébastien MORE, entrepreneur depuis plus de 20 ans, expérience de plus de 5 années dans la gestion immobilière d'appartements en location courte et moyenne durée. Expert en stratégie de location immobilière.

**A l'issue de la formation, vous serez capable de :**

- Comprendre l'activité
- Savoir faire une étude de marché
- Savoir faire un business plan
- Savoir créer son entreprise
- Savoir préparer son offre commerciale
- Savoir prospecter
- Savoir gérer les déclarations administratives
- Savoir gérer l'activité de sa conciergerie
- Savoir gérer la location courte durée
- Savoir communiquer

## **Programme pédagogiques de la formation**

### **Module 1 : Comprendre l'activité**

- Pourquoi créer une conciergerie
- Légalité
- Les indispensables pour sa conciergerie
- Conclusion

### **Module 2 : Savoir faire une étude de marché**

- Savoir choisir une ville attractive
- Savoir vérifier le marché dans sa ville
- Savoir identifier ses concurrents
- Conclusion

### **Module 3 : Savoir faire un business plan**

- Comment le réaliser
- Savoir présenter son activité
- Savoir présenter le besoin auquel répond sa conciergerie
- Savoir présenter ses solutions, ses services
- Savoir faire son business modèle
- Savoir présenter sa stratégie, son plan d'action
- Savoir présenter son organisation
- Savoir faire un prévisionnel financier
- Savoir faire une analyse de risque

### **Module 4 : Savoir créer son entreprise**

- Savoir choisir sa structure
- Savoir créer une entreprise au micro
- Savoir créer une entreprise au réel
- Savoir créer une EURL
- Savoir créer une EURL/SARL
- Savoir créer une SARL de famille
- Savoir créer une SASU/SAS
- Savoir créer une holding
- Savoir créer son entreprise
- Conclusion

### **Module 5 : Savoir préparer son offre commerciale**

- Apprendre à adapter ses offres
- Apprendre à définir son offre de conciergerie
- Apprendre à définir son offre de sous location

### **Module 6 : Savoir prospecter**

- Savoir identifier les problématiques clients
- Apprendre les techniques de prospection gratuites
- Apprendre les techniques de prospection payantes
- Savoir intégrer un nouveau client
- Apprendre à créer des offres de parainage
- Savoir gérer les commissions

### **Module 7 : Savoir gérer sa comptabilité**

- Connaître l'application de la TVA
- Comprendre les principes de l'amortissement
- Connaître le principe du compte courant d'associé

### **Module 8 : Savoir gérer l'activité de sa conciergerie**

- Apprendre à utiliser un Channel Manager
- Apprendre à gérer les échanges avec un client
- Apprendre à automatiser les échanges clients avec Beds24

- Apprendre à partager un compte Airbnb en Cohost
- Apprendre à gérer une team sur Airbnb
- Apprendre à créer un compte Stripe pour son client
- Connaitre la gestion des cautions et la taxe de séjour
- Connaitre la gestion des cautions sur Beds24
- Etudier les différentes solutions de ménage
- Savoir calculer les coûts liés à un ménage
- Apprendre comment payer ses équipes de ménage
- Savoir gérer le linge

#### **Module 9 : Savoir gérer la location courte durée**

- Comprendre les avantages et inconvénients du checkin physique
- Comprendre les avantages et inconvénients du checkin automatisé
- Apprendre à configurer les différentes plateformes
- Apprendre à gérer les tarifs à la nuitée
- Apprendre à gérer les prix avec Beds24
- Comprendre le Yield Management avec Beds24 et Pricelabs
- Apprendre à booster ses réservations au démarrage
- Savoir mettre en place des annonces attractives avec la gestion des photos
- Savoir mettre en place des annonces attractives avec la gestion des profils
- Savoir bien référencer son annonce sur Airbnb
- Etude de cas

#### **Module 10 : Savoir Communiquer**

- Savoir communiquer sur son entreprise
- Savoir créer son site internet
- Savoir développer son référencement
- Savoir créer son logo
- Savoir créer un Google My Business
- Savoir créer un site de réservation en ligne

### **Moyens pédagogiques**

Vidéos diffusées tout au long de la formation et pour chaque séquence pédagogique.

Test de connaissances avant la formation - Apports théoriques – QCM formatifs intermédiaires –

Communication par mail entre le formateur et le stagiaire via la plateforme à la fin de chaque séquence.

Échanges de groupe 1 fois / semaine tous les samedi avec d'autres participants via la plateforme

« Learnibox » – Mise à disposition d'aides mémoires et de modèles de documents à télécharger via la plateforme à la fin de chaque séquence pédagogique.

### **Moyens techniques**

Formation en e-learning via la plateforme LMS « Learnibox » .

### **Moyens d'encadrement :**

Formateur tuteur Sébastien MORE : entrepreneur depuis plus de 20 ans, expérience de plus de 5 années dans la gestion immobilière d'appartements en location courte durée (Le CV du formateur est joint à la convention ou le contrat de formation et lors de la convocation des stagiaires)

## **Validation et Sanctions**

Évaluation qualitative de la formation à chaud - Évaluation de l'acquisition des compétences par QCM sommatif en fin de formation - Évaluation à froid de la formation en situation de travail quelques mois après - Certificat de réalisation pour la FOAD - Remise d'une attestation individuelle de formation à chaque stagiaire ayant suivi la totalité de la formation et ayant réalisé l'évaluation des acquis.

## **Mentions spécifiques à la FOAD**

Recommandation pour les sessions en FOAD

Disposer d'un ordinateur connecté à internet et équipé d'un micro, de haut-parleurs et d'une webcam

## **Nature des travaux demandés au stagiaire**

Avant la formation : un lien de connexion sera envoyé le jour du lancement de la formation. Un test de connaissances d'une vingtaine de minutes sera réalisé par le stagiaire via notre plateforme d'évaluation avant de débiter la formation. Ce test a pour intérêt de mesurer le niveau d'entrée de l'apprenant.

Pendant la formation : à la fin de chaque module pédagogique, un QCM formatif d'une dizaine de minutes en moyenne sera programmé avant de passer au module suivant.  
Ces exercices ont pour vocation de renforcer la compréhension des points-clés de la formation.

Après la formation : à la fin de la formation, une évaluation sommative à chaud d'une vingtaine de minutes sera réalisé par le stagiaire via notre plateforme d'évaluation.  
Cette évaluation a pour intérêt de mesurer le niveau d'acquisition des compétences de l'apprenant et de le rapprocher de son niveau d'entrée.

## **Modalité de suivi et d'évaluation spécifiques aux séquences de formation ouvertes à distance**

A l'issue de la formation, une attestation individuelle de formation sera remise à chaque participant ayant suivi la totalité de la formation et ayant réalisé l'évaluation des acquis des compétences.

Un certificat de réalisation signé par le stagiaire, l'employeur et l'organisme de formation sera délivrée aux parties prenantes.

L'organisme de formation tient à disposition, de l'administration ou de tout financeur, toutes traces d'exécution de la formation : relevés de connexion, traces d'échanges (courriels, chat, forums, outils collaboratifs), enregistrement de la classe virtuelle, récapitulatif et justificatifs des travaux réalisés par l'apprenant, résultats aux tests et aux évaluations, etc...)

## **Moyens d'organisations, d'accompagnement ou d'assistance, pédagogique et technique mis à disposition du stagiaire**

La formation se déroule sous forme de vidéos présentes dans différents modules. Le stagiaire a la possibilité à tout moment de poser ses questions en ligne et le formateur prendra soin d'y répondre directement.

Chaque samedi, le formateur répondra en direct pendant une séance de questions/réponses en communs avec l'ensemble des stagiaires à toutes les questions posées soit en direct , soit pendant la formation ou

**BLUEMORE**  
**31BIS RUE PASTEUR**  
**72000 LE MANS**  
**<http://www.sebastienmore.com>**  
**0756992692**



questions reçues par email/whatsapp.

Le formateur assigné à cette action de formation a toutes les compétences requises pour accompagner et assister le stagiaire sur le plan pédagogique et technique. Ses coordonnées sont transmises au participant avec le courrier de convocation. Quelques jours avant la formation un lien de connexion à la plateforme de visioconférence avec un guide de prise en main est envoyé au stagiaire pour réaliser le test de connexion.

Pendant la formation, l'assistance pédagogique et technique est assurée par le formateur.

### **Indicateurs de résultats**

Taux de satisfaction stagiaires : **4/5**