

## PROGRAMME DE FORMATION

### Créer un écolodge

Format : (Intra ou Inter, en groupe sur site, ...)		Certification – code CPF	
--	--	--------------------------	--

#### MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

- **Durée, Dates et horaires de la formation** : 3 jours – 21 heures
- **Effectif (*minimum et maximum*)** : 4 - 10
- **Lieu de la formation et accès** : Ecolodge La Belle Verte – La Pihourdière – Saint M'Hervé
- **Délais d'inscription** : 15 jours ouvrés
- **Modalités d'inscription** : les inscriptions se font par mail ou par téléphone après un échange oral concernant le projet de création d'entreprise
- **Accessibilité de l'action de formation aux personnes en situation de handicap** :  
 Dans l'hypothèse où le bénéficiaire qui serait en situation de handicap souhaite participer à l'action de formation, il doit en informer la direction de l'Organisme de Formation suffisamment en amont de l'action de formation.  
 En effet, l'Organisme de Formation indiquera si des mesures de compensation peuvent être proposées afin d'apporter des réponses individualisées et adaptées permettant de supprimer ou au moins de réduire les difficultés rencontrées afin de rendre les situations accessibles aux personnes handicapées.  
 Ces mesures de compensation peuvent influencer sur le coût, les modalités, le délai d'accès à la formation et le lieu de la formation, et seront discutées entre le Bénéficiaire et l'Organisme de Formation pour trouver les solutions les plus adaptées aux besoins des personnes handicapées. L'Organisme de Formation a formalisé une procédure proposant des mesures de compensation qui est disponible sur demande.

#### PUBLIC ET PRÉ-REQUIS

- **Public** : La formation s'adresse aux porteurs de projets souhaitant créer leur entreprise.
- **Pré-requis**:
  - Avoir un projet de création d'entreprise
  - Une connexion Internet suffisante
  - Avoir un ordinateur portable

#### OBJECTIFS

Cette action a pour objectif de : former des futurs chefs d'entreprise

Les compétences professionnelles visées à l'issue de cette formation sont de :

1. Connaître sa segmentation de clientèle
2. Savoir se démarquer avec une proposition de valeur unique
3. Pouvoir pitcher son projet à l'aide du Business Model Canva
4. Être en capacité de rédiger son business plan

## PROGRAMME DE FORMATION

### CONTENU

#### **Jour 1 - en présentiel**

1. Comprendre le contexte touristique en France : quels sont les acteurs du tourisme qui peuvent m'aider dans mon projet ?
2. Comprendre le contexte sur le tourisme durable en France
  - a. Définitions
  - b. Tendances
3. Comprendre la posture d'entrepreneur
4. Comprendre l'importance du business plan
5. Rédiger son business plan
  - a. Réaliser son étude de marché
  - b. Analyser la concurrence
  - c. Segmenter la clientèle
6. Atelier : je définis mon profil client

#### **Jour 2 – en présentiel**

1. Définir sa proposition de valeur  
Atelier 2 : je définis mon offre  
Atelier 3 : je vérifie l'adéquation entre les besoins clients et mon offre
2. Définir le marketing mix
  - a. La politique de produit
  - b. La politique de prix
  - c. La politique de distribution
  - d. La politique de communication
3. Choisir son statut juridique
4. Trouver son emplacement
5. Consulter la réglementation, la mairie, le contexte touristique local
6. Définir la rentabilité de son projet
  - a. Construire son prévisionnel
  - b. Trouver des financeursAtelier : je remplis mon business model canvas
7. Savoir pitcher son projet

#### **Jour 3- en présentiel**

1. Visite des ecolodges
2. Découvrir les bases de l'écoconstruction  
Atelier : découverte des éco-matériaux
3. Gérer son établissement de manière écologique
4. Connaître les ecolabels
5. Commercialiser son offre

## PROGRAMME DE FORMATION

### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Méthodes pédagogiques :
  - Méthode transmissive;
  - Méthode démonstrative ;
  - Méthode active
  - Méthode expérientielle.
- Matériel pédagogique :
  - Vidéoprojecteur
  - Ecran de projection
  - Powerpoint
  - Jeux (de cartes, de société)

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Test de positionnement en amont : oui
- Evaluation des acquis /compétences liées aux objectifs opérationnels définis :

Connaissances ou compétences	Modalités d'évaluation	Critères d'évaluation (%de réussite, ou comparaison entrée et sortie de stage...)
Connaître sa ségmentation de clientèle	Jeu et Quizz	Comparaison entrée et sortie de stage
Savoir se démarquer avec une proposition de valeur unique	Mind mapping et Quizz	Comparaison entrée et sortie de stage
Pouvoir pitcher son projet	Remplir le business model canva et le pitcher et Quizz	Comparaison entrée et sortie de stage
Etre en capacité de rédiger son business plan	Quizz	Comparaison entrée et sortie de stage

- Fiche d'évaluation qualitative de la formation (à chaud) : oui
- Evaluation à froid après formation (1 à 6 mois éventuellement) : oui

NB : Rappel des objectifs de l'évaluation à froid – Observer la présence des résultats attendus et mettre en place une autre action complémentaire

## PROGRAMME DE FORMATION

### MODALITÉS DE VALIDATION

- Attestation de fin de formation : oui

Devant être complétée par :

- Ou Attestation de compétences
- Ou Certificat de compétences (si fixé dans les objectifs).

### TARIF ET CONDITIONS TARIFAIRES

- Tarif net de taxes : 1800€ , le tarif inclut :
  - 3 jours de formation
  - Les repas du midi
  - Un modèle de business plan
  - Une boîte à outils

### INTERVENANTES



#### Caroline Heller

Diplômée en Communication, Caroline a travaillé pendant plus de 15 ans au Comité régional de tourisme de Bretagne. Après avoir travaillé plusieurs années au service de Promotion Commerciale où elle était en charge des marchés étrangers et des filières groupes, jeunes et tourisme d'affaires, elle s'est spécialisée dans le management de Développement Durable en suivant une formation à l'école Sup de Co La Rochelle.

Pendant ces 15 années elle a pu acquérir de solides compétences en matière de gestion de projet, de stratégies de communication et de RSE, de marketing et d'animation de réseaux.

En 2018, Caroline décide de se mettre à son compte et crée l'espace de coworking Good Place à Rennes. Elle y accueille des entrepreneurs de tout horizon avec lesquels elle échange régulièrement sur les problématiques liés à l'entrepreneuriat. Cette expérience l'a amené à développer une activité de conseil auprès des entrepreneurs.

Parallèlement elle est co-fondatrice et Présidente d'un réseau de chefs d'entreprise et elle fait partie du jury d'Initiatives Rennes.

#### Hélène Rozé Cénet



Après ses études dans le tourisme, Hélène s'est enrichie de plusieurs expériences professionnelles en France et à l'étranger pendant plus de 12 ans. En 2012, elle Crée l'Ecolodge La belle verte souhaitant ainsi associer ses 2 passions : l'écologie et le tourisme. Ses hébergements sont passifs et le site est autonome en énergie.

L'ecolodge a été lauréat en 2017 des 1ères palmes du tourisme durable dans la catégorie hébergement. Le désir d'Hélène est aujourd'hui de partager sa passion et son savoir faire dans le tourisme durable, équitable et doux.

### CONTACT

Nom et prénom du Consultant Formateur : Caroline Heller

Contact e-mail et téléphonique : [caroline@green-fizz.fr](mailto:caroline@green-fizz.fr) – 06 61 25 99 98