

Booster la rentabilité de votre hébergement touristique

Deux journées pour faire de la décoration un véritable levier de rentabilité : plus de réservations, de meilleurs avis, des tarifs mieux valorisés et une identité forte qui fidélise vos voyageurs.

DURÉE

14 h · 2 jours

FORMAT

Présentiel

EFFECTIF

1 à 10 pers.

PRÉREQUIS

Aucun

FINANCEMENT

OPCO

CERTIFICATION

Qualiopi

À qui s'adresse cette formation ?

- Propriétaires et gestionnaires de gîtes, chambres d'hôtes et hôtels
- Tout professionnel de l'hébergement souhaitant gagner en attractivité

Aucun prérequis. Effectif : 1 à 10 participants.

Vous vous reconnaissez ?

« Mon hébergement est agréable mais ne se démarque pas », « Je ne sais pas justifier mes tarifs », « Je veux plus de réservations et de bons avis », « Je veux créer une identité forte et mémorable ».

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Maîtriser les fondamentaux de la décoration pour optimiser l'espace et le confort de l'hébergement ;
- Développer une identité décorative unique et cohérente ;
- Utiliser la décoration comme outil de communication et de création d'émotions ;
- Valoriser son bien et augmenter son attractivité et sa rentabilité grâce à une décoration pensée.

Avant / après la formation

Votre situation aujourd'hui

- Votre décoration est agréable mais ne se distingue pas.
- Vous fixez vos tarifs sans levier de différenciation.
- Vos photos ne déclenchent pas assez de réservations.
- Votre hébergement manque d'une identité forte.

Après la formation

- Vous pensez votre décoration comme un investissement rentable.
- Vous valorisez vos tarifs par une expérience supérieure.
- Vous créez des espaces attractifs et « instagrammables ».
- Vous fidélisez et générez le bouche-à-oreille.

Programme · 2 jours (14 h)

Partie 1 — Maximiser le retour sur investissement · Jour 1

Comprendre la décoration comme levier financier et outil de croissance.

Impact financier (taux d'occupation, prix à la nuitée, différenciation) · Cycle de vie du client (attraction, satisfaction, fidélisation, bouche-à-oreille) · Indicateurs de performance (taux de conversion, RevPAR, avis, fidélisation) · Budget décoration réaliste et calcul du ROI.

Partie 2 — Les fondamentaux de la décoration au service de l'hébergement · Jour 2 · matin

Maîtriser les bases pour optimiser confort et perception de l'espace.

Colorimétrie appliquée (ambiance, perception de l'espace) · Optimisation de l'espace et circulation · L'art de l'éclairage (général, d'appoint, d'ambiance) · Choix des matériaux et textures durables adaptés à la location.

Partie 3 — La décoration, outil stratégique d'un hébergement unique · Jour 2 · après-midi

Construire une identité forte et une expérience mémorable.

Travailler l'identité décorative et le storytelling du lieu · Créer une expérience client mémorable · Concevoir des espaces distinctifs et « instagrammables » qui fidélisent.

Évaluation des acquis par mises en situation et QCM ; plan d'action décoration personnalisé.

Modalités pédagogiques & d'évaluation

Présentiel, 1 à 10 participants. Apports théoriques courts, cas concrets, études de cas, exercices pratiques et plan d'action personnalisé.

Évaluation : recueil des attentes en amont, exercices pendant la formation, validation des acquis par QCM, satisfaction à chaud (FormDev) et évaluation à froid à J+90.

Tarifs

Participants	Formule	Durée	Total net
Présentiel	Par participant	14 h · 2 j	890 €
Intra-entreprise	Sur mesure	14 h · 2 j	Sur devis

Tarifs nets de taxe (TVA non applicable, art. 261.4.4° a du CGI). Supports et plan d'action inclus. Devis personnalisé selon le format.

Financement

Prise en charge OPCO possible. Nous vous **aidons dans vos démarches de financement**. Plan de développement des compétences et fonds propres également acceptés.

Délais & accès

Premier contact via le questionnaire d'analyse des besoins. Inscription jusqu'à **15 jours** avant la session, selon places. Devis et convention adressés sous **72 h**.

Accessibilité

Formations ouvertes à tous. En situation de handicap, contactez **Myriam Blin**, référente handicap. Partenaires : Agefiph, Cap Emploi 22.

Indicateurs de résultats

Indicateurs de résultats **en cours de constitution** (via FormDev).

Votre formatrice



Myriam BLIN — Décoratrice, coloriste et maître en couleur, dirigeante de MGI22 / Maison Garance & Isatis, formatrice depuis 2006. **Margot LETAILLEUR** — Licence responsable développement commercial & marketing, décoratrice ; organisation et suivi des participants.

Nous contacter

Organisme de formation : 6 place Lourmel, 22370 Pléneuf-Val-André

Siège social : 14 rue Robert Surcouf, 22430 Erquy

Tél. 02 96 42 23 12 · 06 10 45 62 17

contact@mgi22.fr · www.mgi22.fr

S'inscrire

Inscription & analyse des besoins en ligne, ou prise de rendez-vous pour un entretien de conseil. Nous vous recontactons rapidement, sans engagement.