

## FERRANDI ENTREPRENEURS

### IDÉE AU PROJET HÔTELLERIE

#### LIEU(X) DE FORMATION

Campus de Paris

#### ACCESSIBILITÉ

Le site de formation est accessible aux personnes à mobilité réduite

#### RYTHME

2 jours (14h)

#### PRÉ-REQUIS

Disposer d'un projet de création ou de reprise d'entreprise ou de création de concept pour une entreprise déjà en activité

#### PUBLIC VISÉ

Adultes avec un projet de reconversion professionnelle dans le secteur de la restauration

#### DÉLAIS D'ACCÈS

En attente du nombre de participants

#### MODALITÉS D'ACCÈS

Déposer un dossier d'inscription pour décrire votre projet FERRANDI Entrepreneurs en cliquant sur le lien suivant (*merci de ne remplir qu'un dossier même si vous vous inscrivez à plusieurs modules*) :

[https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSeBc1-plmkt6Zp-fnR3pw85IPNcc\\_OpGKFSHKINNlIEfyS8zQ/viewform](https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSeBc1-plmkt6Zp-fnR3pw85IPNcc_OpGKFSHKINNlIEfyS8zQ/viewform)

#### INTERVENANTE

##### Perrine Edelman :

Directrice associée chez Coach Omnium, agence marketing et économique spécialisée en hôtellerie, tourisme d'affaires et spa. Elle accompagne des projets dans leur création et/ou leur développement, que ce soit pour des porteurs de projet privés, des collectivités, des promoteurs immobiliers, des groupes hôteliers... Les missions de l'agence sont vastes : études de marché / faisabilité, études du clientèles, d'image, de notoriété, diagnostics d'exploitation, études de stratégie territoriale,...

#### OBJECTIFS

- Appréhender le marché hôtelier français et la situation suite à la pandémie
- Déterminer les étapes clés d'un projet hôtelier, de la conception à la réalisation

#### CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Présentation du marché hôtelier français, avec l'offre et la demande et la situation post Covid
- Découvrir les tendances en hôtellerie : Lifestyle, le numérique et les réseaux sociaux, les concepts insolites, hôtellerie durable...
- Identifier pour chacun des projets les éléments clés à étudier ainsi que les réflexions à mener
- Identifier la concurrence
- Définir le concept
- Cibler les clientèles
- Réfléchir au positionnement tarifaire

## MODALITÉS DE POSITIONNEMENT

- Entretien individuel de positionnement réalisé par téléphone au moment de la candidature

## MÉTHODES ET MOYENS MOBILISÉS

- Formation-action
- Analyse critique des productions
- Mise en situation professionnelle

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Evaluation formative des acquis en cours et en fin de formation
- Questionnaire de satisfaction en fin de stage
- Attestation de participation FERRANDI Paris délivrée à la fin du stage

## LES RÉSULTATS OBTENUS

97,6%

Taux de satisfaction globale de l'ensemble de nos stagiaires en Formation Continue en 2021

## PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Création d'une entreprise dans le secteur de la gastronomie

## TARIFS

660 euros

## CONTACT

Florence Estager-Laurent

Chargé(e) de clientèle

01 49 54 17 52

[florence.estager-laurent@ferrandi-paris.fr](mailto:florence.estager-laurent@ferrandi-paris.fr)

*Les informations sur cette fiche sont données à titre indicatif.*

Date de mise à jour : 31/05/2022

### PARIS

FERRANDI Paris  
28 rue de l'Abbé Grégoire  
75006 Paris

### SAINT-GRATIEN

FERRANDI Paris  
17, boulevard Pasteur  
95210 Saint-Gratien

une école de la



CCI PARIS ILE-DE-FRANCE