



Les Ateliers du Tourisme du Doubs

Automne 2009

**Formations pour les professionnels
du tourisme du Doubs**

Vous

Vous gérez un hébergement avec ou sans restauration dans le Doubs,
Vous êtes salarié d'une entreprise touristique,
Vous proposez des activités de pleine nature, culturelles ou sportives,
Vous êtes technicien dans le domaine du tourisme,...

Pensez à la formation !

Pour vous : tendances nouvelles, méthodes pratiques, outils concrets ; les contenus de formation vous offrent la possibilité de ressourcer vos idées et de créer ou de compléter votre réseau

Des formations d'une journée organisées en atelier d'une journée, deux parfois, elles sont réparties sur tout l'automne

Des contenus renouvelés chaque année, le programme de formation est revisité pour correspondre aux besoins des professionnels face à l'évolution des marchés et des clientèles.

Le Pôle Tourisme du CFPPA de Montmorot

Depuis plus de 20 ans le Pôle Tourisme propose des *journées thématiques de formation* qui peuvent être assemblées pour composer un parcours de professionnalisation.

Ce programme s'intègre dans le Catalogue régional des formations pour les acteurs du tourisme coordonné par le Conseil Régional de Franche-Comté, où d'autres contenus, dates et lieux sont proposés.

Pour vous conseiller ou vous inscrire

L'équipe du pôle tourisme est à votre disposition : **Sandra pour vous accueillir,**
Isabelle et Thierry pour vous conseiller
cfppa.montmorot@educagri.fr



Tél 03 84 87 20 02 du Lundi au Vendredi
Fax 03 84 87 21 02

www.cfppa.montmorot.educagri.fr, rubrique Pôle Tourisme

Le Pôle Hébergement et Filières du Comité Départemental du Tourisme du Doubs

Le Comité Départemental du Tourisme du Doubs contribue à la préparation et à la mise en œuvre de la politique touristique du département du Doubs.

Inciter à la formation des acteurs du tourisme pour une meilleure professionnalisation : tel est l'un des objectifs du Comité Départemental du Tourisme du Doubs.

Au travers de son pôle Hébergement et filières qui a pour mission principale l'accompagnement personnalisé des porteurs de projet, il participe aux côtés du CFPPA, à la mise en place d'une offre de formation adaptée aux besoins des hébergeurs et futurs prestataires de son territoire.

Pour vous informer



Maryline Millot : 03.81.21.29.75

Emilie Leclerc : 03.81.21.29.76

www.doubs.travel/pro

(l'espace Pro du Comité Départemental du Tourisme du Doubs.)

Notre équipe d'intervenants

Choisis pour leur expertise notamment dans le tourisme, quatre d'entre eux sont particulièrement mobilisés cet automne pour animer ces Ateliers du Tourisme dans le Doubs.

- **Mireille BARREAU** a créé RESSOURCEA, cabinet conseil spécialisé dans les activités de santé et de bien être liées à l'eau. Depuis 1989, elle intervient dans le secteur de l'ingénierie de conseil au sein de cabinets d'expertise et d'études spécialisés dans le domaine du bien-être en direction d'opérateurs tant publics que privés.
- **Patricia BERNE** a créé le cabinet conseil «~Act-Objectif~», spécialisé dans le développement stratégique "sur mesure" des hébergements et autres prestations touristiques, après avoir dirigé pendant 15 ans une structure para hôtelière (hôtel club) composée d'un hôtel, une résidence de tourisme, un service de restauration, bar et une salle de spectacles. Elle gère également, pour le compte de sa famille, 4 meublés touristiques dans une petite station de montagne.
- **David BLANCHARD** a créé en 2008 la société LOGITOURISME spécialisée dans la commercialisation et les techniques de vente, les outils informatiques et la relation client. Gestionnaire de chambres d'hôtes dans le Jura, il est impliqué avec son épouse dans l'agritourisme avec un élevage d'escargots.
- **Christophe DAVILLERS** gère le Cernétrou, une structure touristique à La Pesse (Gîtes ruraux, yourte, table d'hôtes et jacuzzi). Il assure parallèlement des activités de formateur/consultant pour l'AFRAT et le CFPPA de Montmorot. Enfin, il exerce durant la saison hivernale une activité de moniteur de ski.
- **Marie Hélène DEMESMAY** est peintre en décor du patrimoine et formatrice à la guilde des métiers de la chaux. Elle intervient pour des entreprises et des particuliers sur les techniques traditionnelles, en utilisant et en valorisant les matériaux naturels, tels que la chaux, des terres, des ocres, de la poudre de marbre et de la caséine. En parallèle de son activité de décoratrice, elle conduit depuis 5 ans, des chantiers-ateliers pour des groupes souhaitant se former à ses techniques et faire évoluer leur habitat.
- **Thomas DESMURS**, diplômé de l'Ecole Supérieure de Commerce de Toulouse, il assure la fonction de Webmanager au CDT du Jura depuis plusieurs années où il pratique une veille technique et marketing permanente sur les outils de demain et les tendances d'achat.
- **Gilbert KERDOMMAREC** a créé un cabinet d'architecture intérieure à Septmoncel et s'est spécialisé dans des réalisations pour des structures hôtelières et des résidences de tourisme comme Pierre et Vacances, Hôtels Latitudes, Résidences MGM et Maeva. Il intervient en conseil auprès de gestionnaires de gîtes, chambres d'hôtes et autres hébergements.
- **Olivier RAMBAUD** est animateur formateur au Centre Permanent d'Initiatives pour l'Environnement du Haut-Jura, structure dont la mission principale est la sensibilisation à l'environnement et au développement durable.
- **Michèle ROME** a créé le Jardin d'Etival. Au-delà d'une activité de production, de cueillette et de transformation de plantes aromatiques, condimentaires et à usage médicinal, elle développe en parallèle, sur le schéma des fermes éducatives, une activité d'information et d'animation autour des plantes et de leurs utilisations.
- **Patrick STELL** a créé le cabinet-conseil Culture Kid. Il intervient sur toute la France sur l'adaptation de l'organisation, l'offre de produits et de services pour développer la clientèle familiale en séjour et courts séjours et pour séduire l'enfant prescripteur et ses parents.
- **Bruno TAMAILLON** a créé en 1996 TAMS Consultants, cabinet conseil en marketing culturel et touristique. Il intervient sur la mise en tourisme d'offres innovantes créatives, la réflexion marketing, la création de plans de communications innovants, la création de marque et la faisabilité de projets culturels.
- **Francis VARENNES** est juriste spécialiste des questions législatives et réglementaires du tourisme rural, Il est l'auteur du Guide juridique et fiscal du tourisme rural et il vient de créer le site www.droit-autoentrepreneur.fr.

SOMMAIRE

MARKETING COMMUNICATION ET COMMERCIALISATION

- Bien louer son hébergement touristique : les fondamentaux p 5
- Bien louer son hébergement touristique : avec internet et les réseaux de référencement p 6
- Fidéliser ses clients avec Internet et les nouveaux outils de communication p 7

DEVELOPPEMENT DES PRESTATIONS TOURISTIQUES

- Tourisme de bien-être p 8

INTERNET ET MULTIMEDIA

- Créer soi-même son site internet à partir de logiciels en ligne gratuits p 10

AMELIORER LA QUALITE DE L'ACCUEIL TOURISTIQUE

- Améliorer la décoration de son hébergement p 11

INFORMATIONS PRATIQUES

MARKETING COMMUNICATION ET COMMERCIALISATION

Formation	BIEN LOUER SON HEBERGEMENT TOURISTIQUE 1^{ère} partie : les fondamentaux
------------------	---

Objectifs de la formation	La formation s'adresse aux propriétaires qui souhaitent évaluer le positionnement commercial de leur offre et s'enrichir d'outils et méthodes devant permettre d'agir efficacement pour bien louer. Partant des hébergements des participants, la formation présente tout un panel d'outils d'appui à la commercialisation, leurs avantages et leurs points faibles, entre location directe et/ou centrale de réservation, pour permettre à chacun de raisonner des choix commerciaux adaptés.
Public	Propriétaires de gîtes, meublés, chambres d'hôtes, gîtes d'étape
Durée et horaires	1 jour de 9h30 à 12h30 et de 13h30 à 17h30
Date	Mardi 20 octobre 2009
Programme	<p style="text-align: center;">Repères pour bien louer</p> <ul style="list-style-type: none"> • Situer commercialement son hébergement par rapport aux autres • Connaître la concurrence : définir son intensité et organiser une veille efficace • Découvrir le Client : tendances, motivations à l'achat et modes de consommations <p style="text-align: center;">Méthodes pour bien louer</p> <ul style="list-style-type: none"> • Etre visible, où et quand ? • Ajuster et faire évoluer ses prix à la hausse...comme à la baisse • Organiser sa promotion et son suivi de clientèle avec une logique <ul style="list-style-type: none"> • Prospecter les étrangers, en ai-je la capacité ? <p style="text-align: center;">La stratégie et les outils</p> <ul style="list-style-type: none"> • Quelle stratégie adopter : conquête, reconquête, fidélisation... • L'intérêt et le budget des actions emarketing, salons, brochures, Internet, mailings <p style="text-align: center;">La promotion et les services d'aide à la vente</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'apport d'un label, d'une marque • Communiquer une offre thématique, véhiculer une image • Appuyer sa communication sur des destinations touristiques <ul style="list-style-type: none"> • Travailler en réseau, adhérer à un office de tourisme <ul style="list-style-type: none"> • La location directe, avantages et inconvénients • L'offre de services d'une centrale de réservation : avantages et inconvénients • La distribution de son offre (agences de voyages, tour opérateurs, agences immobilières...)
Méthodes pédagogiques	Evaluation de l'offre des participants Apports théoriques et pratiques sous forme de présentation vidéo Nombreux exemples concrets locaux et nationaux Fourniture du support Powerpoint en version papier au début de la formation + pdf
Intervenant	David BLANCHARD , Consultant et prestataire touristique (LogiTourisme)
Lieu	Orchamps-Vennes dans les locaux de l'Hôtel restaurant Barrey, Rue Principale, 25390 ORCHAMPS VENNES, 03 81 43 54 57

MARKETING COMMUNICATION ET COMMERCIALISATION

Formation	BIEN LOUER SON HEBERGEMENT TOURISTIQUE 2ème partie : Internet et les réseaux de référencement
------------------	--

Objectifs de la formation	<p>Le media Internet est abordé avec une présentation des évolutions apportées par le web 2.0, des éclairages sur le fonctionnement d'un site et les méthodes de référencement gratuites et payantes.</p> <p>Un parallèle est effectué entre l'offre « e services » du département ou de la région, et les fournisseurs de services qui utilisent des modes de communication internet et traditionnels sous forme de guides papier ou catalogues produits. Enfin, la formation éclaire les conditions de réalisation d'un site.</p>
Public	Propriétaires de gîtes, meublés, chambres d'hôtes, gîtes d'étape
Durée et horaires	1 jour de 9h30 à 12h30 et de 13h30 à 17h30
Date	Mardi 24 novembre 2009
Programme	<p style="text-align: center;">Repères</p> <ul style="list-style-type: none"> • Evolution de l'utilisation d'internet dans le tourisme • La relation stratégique et technique entre site internet et messagerie <ul style="list-style-type: none"> • Ce qu'attendent les internautes aujourd'hui • Les points de conformité d'un site internet <p style="text-align: center;">Méthodes pour concevoir un ou plusieurs sites</p> <ul style="list-style-type: none"> • Découverte du langage Internet, graphisme, animations, comment ça marche ? <ul style="list-style-type: none"> • Analyse de sites propriétaires, institutionnels, commerciaux • Définir son offre pour concevoir un site internet qui sera bien "référéncable" • Les fonctions et les gadgets : formulaire, blog, météo, dispo, vente en ligne ... <ul style="list-style-type: none"> • Faire son site ou confier la réalisation <p style="text-align: center;">Les techniques et les outils de promotion en ligne</p> <ul style="list-style-type: none"> • Optimiser son site Internet dans les contenus • Référencement gratuit ou payant (démonstration Google Adwords) <ul style="list-style-type: none"> • Techniques de base du référencement et outils d'assistance • Le fonctionnement des moteurs de recherche et leurs secrets <p style="text-align: center;">L'action commerciale</p> <ul style="list-style-type: none"> • Etude de la concurrence <ul style="list-style-type: none"> • L'apport des réseaux départementaux et régionaux • L'offre des opérateurs comme Abritel, likhom, Bertrand-vacances... <ul style="list-style-type: none"> • Vendre grâce aux réseaux internet les plus connus
Méthodes pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> • Apports théoriques et pratiques en powerpoint • Nombreux exemples concrets locaux et nationaux <ul style="list-style-type: none"> • Fourniture du support en version papier <p style="text-align: center;"><i>Pour chaque participant, le logiciel LogiRef sur CD avec 200 adresses de sites de référencement et un outil d'analyse et de suivi de positionnement</i></p>
Intervenant	David BLANCHARD , Consultant et prestataire touristique (LogiTourisme)
Lieu	Orchamps-Vennes dans les locaux de l'Hôtel restaurant Barrey, Rue Principale, 25390 ORCHAMPS VENNES, 03 81 43 54 57

MARKETING COMMUNICATION ET COMMERCIALISATION

Formation	FIDELISER SES CLIENTS AVEC INTERNET ET LES NOUVEAUX OUTILS DE COMMUNICATION
Objectifs de la formation	<p>Parmi les nouveaux outils, l'e-mailing est devenu aujourd'hui un outil de communication incontournable.</p> <p>Efficace et rentable, il doit désormais parfaitement s'inscrire dans la gestion de la relation client et permet de constituer une base de données de contacts pour gérer une relation durable.</p> <p>La mise en oeuvre d'une e-letter répond à une stratégie commerciale réfléchie et peut se mettre en place de façon simple, mais méthodique.</p>
Public	Tout prestataire touristique
Durée et horaires	1 jour de 9h30 à 12h30 et de 13h30 à 17h30
Date	Mardi 1er décembre 2009
Programme	<p style="text-align: center;">Les nouveaux outils de communication</p> <p style="text-align: center;">La stratégie d'utilisation de son fichier clients</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le fichier personnel à entretenir : de quoi se compose-t-il ? <ul style="list-style-type: none"> • Segmenter son fichier pour le rendre plus efficace • Définir le niveau de relation à mettre en place <ul style="list-style-type: none"> • Donner de la valeur à ses contacts • Jusqu'où aller dans la saisie de données ? • L'entretien du fichier : doublons, épuration, erreurs à éviter <p style="text-align: center;">Les outils du marché pour la création et le suivi</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les coûts de mise en oeuvre, le prix de vente des logiciels <p style="text-align: center;">Le lien technique et stratégique avec le site Internet</p> <ul style="list-style-type: none"> • Exploiter les formulaires de contact <ul style="list-style-type: none"> • Générer du trafic • L'analyse comportementale, la performance <p style="text-align: center;">Les impératifs et règles à respecter</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le cadre légal : la LCEN et la loi Informatique et libertés <ul style="list-style-type: none"> • Déclarer son fichier à la CNIL <p style="text-align: center;">Création d'e-letter</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les types d'e-letters en fonction des objectifs : conquête, fidélisation, image... <ul style="list-style-type: none"> • Communication (nature, contenu, fréquence), choix du canal, plan d'action • Réussir la conception d'une campagne (contenus, présentation, ergonomie, graphisme,...), • Gérer la e-letter : cible, envoi (fréquence, stratégie de diffusion, promotion) • Les éléments techniques liés à la réalisation (conception graphique, diffusion). <ul style="list-style-type: none"> • Personnaliser les messages et suivre les retours
Méthodes pédagogiques	<p>Chaque participant apporte son ordinateur (mise à disposition possible)</p> <p>Analyse de cas concrets de e-letters.</p> <p>Elaboration d'une maquette, démonstration d'outils (logiciel, campagne d'e-mailing réalisée,...)</p>
Intervenant	David BLANCHARD , Consultant et prestataire touristique (LogiTourisme)
Lieu	Orchamps-Vennes dans les locaux de l'Hôtel restaurant Barrey, Rue Principale, 25390 ORCHAMPS VENNES, 03 81 43 54 57

DEVELOPPEMENT DES PRESTATIONS TOURISTIQUES

Formation	TOURISME DE BIEN-ETRE (SPAS, HAMMAMS, THERMOLUDISME, AQUALUDISME)
-----------	--

Objectif de la formation	<p>Transmettre les connaissances utiles à des exploitants ou des porteurs de projet d'un établissement d'hébergement touristique, qui envisagent d'investir ou de se diversifier dans le tourisme de Bien être et souhaitent en évaluer l'opportunité et les conditions de mise en œuvre.</p> <p>Cette journée a plus précisément pour objectif de leur permettre :</p> <ul style="list-style-type: none"> - d'identifier le potentiel de ce marché, les attentes et besoins des clientèles, - d'identifier les équipements et services proposés ainsi que la concurrence dans ce secteur, - d'acquérir une méthodologie pour concevoir un projet d'investissements dans ce type d'équipements et de services, - d'identifier les facteurs de réussite et les erreurs à ne pas commettre pour rentabiliser un investissement.
Public	<p>Hôteliers et hébergeurs qui s'interrogent sur l'opportunité et la faisabilité d'investir ou de se diversifier dans le tourisme de bien être (de l'hôtel en passant par la chambre d'hôtes ou gîte)</p> <p>Techniciens du tourisme</p> <p>Porteurs de projet ou créateurs</p>
Durée et horaires	1 jour de 9h30 à 12h30 et de 13h30 à 17h30
Dates	Mardi 17 novembre 2009
Programme	<p style="text-align: center;">L'eau et le Bien-être :</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'eau et la vie • Le mythe de l'eau : du principe sacré au principe guérisseur, du soin au rituel <ul style="list-style-type: none"> • Les différentes sortes d'eau pour les soins • La place des soins d'eau dans une démarche de bien-être <p style="text-align: center;">Identification de la demande :</p> <ul style="list-style-type: none"> • La consommation des activités de bien-être (Source Enquête CREDOC et autres) <ul style="list-style-type: none"> • Les motivations des Clientèles (méthodologie AFIT) • Identification des clientèles et perspectives de développement <p style="text-align: center;">Le Tourisme de bien-être aujourd'hui en France et dans votre département</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les différents concepts (Spa, Wellness et Wellbeing, aqualudisme et thermoludisme, ...) <ul style="list-style-type: none"> • Les grandes tendances du marché <ul style="list-style-type: none"> • Les différents acteurs • L'environnement réglementaire et les autorisations d'exploiter • L'offre (en France et dans votre environnement concurrentiel)

	<p>Activités bien-être & Spa, quel apport pour un hébergement touristique ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Passage obligé ou avantage concurrentiel ? • Pourquoi, quand, comment, combien investir ? • La rentabilité (directe et indirecte) et autres effets à en attendre sur la saisonnalité, la fréquentation, la notoriété ... • La nécessaire synergie hébergement et bien-être <p>La mise en œuvre des soins dans un pôle « bien-être & Spa » au sein d'un établissement d'hébergement</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les différents soins, les services • Le cas particulier des piscines et bassins <ul style="list-style-type: none"> • Responsabilité de l'exploitant • Contraintes techniques, hygiène et sécurité <p>Concevoir un projet de pôle « Bien-être et Spa » au sein d'un Hébergement touristique</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les pré-requis • Les personnes ressources : quel interlocuteur, à quel moment ? • La définition d'un concept adapté à votre environnement, la cohérence avec l'hébergement • Les relations avec vos partenaires potentiels : marques cosmétiques, professionnels du bien-être ... <ul style="list-style-type: none"> • L'étude de marche et le projet d'exploitation <ul style="list-style-type: none"> • Le plan marketing • La pré-programmation et le cahier des charges techniques <ul style="list-style-type: none"> • Du chantier à l'ouverture : un parcours gagnant <p>Echanges et débats à partir des expériences des participants</p>
<p>Méthodes pédagogiques</p>	<p>- Apports de connaissances d'ordre général sur la filière du tourisme de bien-être en France</p> <ul style="list-style-type: none"> - Echanges d'expériences - Débats et synthèse <p>Nota bene : il ne pourra pas être traité d'un cas particulier, l'objectif étant de proposer non pas une consultation privée, mais une méthodologie d'ordre général utile à l'ensemble des participants.</p>
<p>Intervenants</p>	<p>Mireille BARREAU, consultante de RESSOURCEA, cabinet conseil, spécialisé dans les activités de santé et de bien être liées à l'eau.</p>
<p>Lieu</p>	<p>Gîte d'étape et de séjour à Saint Hilaire (15 km de Besançon), Mme Hélène Marthey 06 18 95 45 84</p>

INTERNET ET MULTIMEDIA

Formation	CREER SOI MÊME SON SITE INTERNET à partir de logiciels gratuits
Objectif de la formation	Etre capable de réaliser soi-même son site à partir d'un éditeur HTML en ligne
Public	Tout acteur ou futur acteur du tourisme
Durée et horaires	2 jours de 9h30 à 12h30 et de 13h30 à 17h30
Dates	Mercredi 18 novembre 2009 puis seconde journée le vendredi 11 décembre 2009 (attention, changement de date pour la 2 ^{ème} journée par rapport au catalogue régional)
Programme	<p style="text-align: center;">Penser son site Internet :</p> <ul style="list-style-type: none"> • les principes de navigation • la définition de l'arborescence <ul style="list-style-type: none"> • réunir les éléments photos, texte, vidéos... pour alimenter son site <ul style="list-style-type: none"> • hiérarchiser les informations • veille concurrentielle <p style="text-align: center;">Créer les pages de son site Web :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Choix du design et de la mise en page • Créer et mettre à jour les contenus <ul style="list-style-type: none"> • Insérer des animations • Insérer des statistiques • Insérer des fichiers téléchargeables, des vidéos, des cartes... <p style="text-align: center;">Publier son site sur Internet :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Choix du nom du site • Publication en ligne • Vérification du bon fonctionnement <p style="text-align: center;">Faire connaître son site Internet :</p> <ul style="list-style-type: none"> • les bonnes pratiques
Méthodes pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> • Atelier pratique sur 2 jours • Les participants seront munis de leurs propres éléments (texte, photos, vidéos...) pour être mis en ligne sur leur site Internet. <p style="text-align: center;">La 2^{ème} journée permettra d'approfondir les sites réalisés par les participants</p> <ul style="list-style-type: none"> • Support remis à chaque participant
Intervenant	Thomas DESMURS , Webmanager au Comité Départemental du Tourisme du Jura
Lieu	Châteaufarine, CFPPA 10 rue François Villon : 03 81 41 96 40

DEVELOPPEMENT DES PRESTATIONS TOURISTIQUES

Formation	AMELIORER LA DECORATION DE SON HEBERGEMENT
------------------	---

Objectif de la formation	Améliorer l'accueil et la personnalisation de son lieu d'accueil grâce à des pratiques simples et peu onéreuses
Public	Tous prestataires touristiques : hébergeurs, restaurateurs, ...
Durée et horaires	1 jour de 9h30 à 12h30 et de 13h30 à 17h30
Date	Mardi 10 novembre 2009
Programme	<p>Le matin : des apports techniques et un temps pour aborder les questions des participants</p> <ul style="list-style-type: none"> • décoration ou architecture intérieure <ul style="list-style-type: none"> • les attentes de vos clients • la thématique de Pierre et Vacances <ul style="list-style-type: none"> • environnement et architecture • les composantes de l'espace intérieur (bâti et cloisonnement, sols, murs, plafonds, électricité) <ul style="list-style-type: none"> • le budget • décoration et espace de vie (le style, les éléments du décor, la personnalisation du décor, la pérennisation et l'évolution du décor) <ul style="list-style-type: none"> • le système D (méthodologie) • les conseils pour une bonne décoration (plan, concept, façon de procéder, réalisation) <p>L'après midi : étude de cas et illustrations concrètes de la thématique à partir des projets des participants (à partir d'un questionnaire renseigné avant la formation. Amener ses plans et photos)</p>
Méthodes pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> • Questionnaire adressé à chaque participant à retourner au CFPPA avant le démarrage de la formation <ul style="list-style-type: none"> • Apports de repères, de méthodes et d'outils • Echanges entre participants et conseils individualisés • Support remis à chaque participant en fin de formation
Intervenant	Gilbert KERDOMMAREC , Architecte d'intérieur spécialisé dans les équipements touristiques
Lieu	A proximité de Besançon (le lieu sera précisé aux participants)

Informations pratiques

Vous inscrire, vous informer ?

Remplir la fiche d'inscription et la retourner au plus tard **10 jours avant** la date de réalisation

au CFPPA Montmorot, Pôle Tourisme, 514 av Edgar Faure 39570 Montmorot

Tél : 03 84 87 20 02, Fax : 03 84 87 21 02

Mail : cfppa.montmorot@educagri.fr

www.cfppa.montmorot.educagri.fr, rubrique Pôle Tourisme

Les tarifs

- 60 € TTC/jour pour les entreprises pouvant mobiliser leurs fonds d'assurance formation (AGEFOS-PME, OPCAREG, AGEFICE, FAFIH, UNIFORMATION)
- 30 € TTC/jour pour les personnes ou organismes non adhérents à un fonds d'assurance formation
- 45 € TTC/jour pour un couple
- Les repas sont à la charge des participants

Règlement

Paiement par chèque ou sur facture à l'ordre de :

« Agent comptable de l'EPL »

Annulation

En dessous de 6 inscrits, les organisateurs se réservent la possibilité d'annuler une journée, dans un délai de 5 jours avant la date de démarrage prévue.



Les Ateliers du Tourisme sont cofinancés par l'Union européenne. L'Europe s'engage en région Franche-Comté avec le Fonds social européen

