



Programme de la Formation Créer et Développer son Entreprise de Conciergerie Digitale

Public concerné	<ul style="list-style-type: none">• Créateurs d'entreprise ou autres investisseurs• Personnel de différentes structures de conseil et d'accompagnement en investissement immobilier• Salariés en voie de reconversion ou désireux de créer un revenu complémentaire• Personnes sans emplois ou retraités en reconversion professionnel <p>La formation vise à conférer les compétences en gestion et en développement d'une entreprise de conciergerie. La conciergerie apporte au particulier et aux propriétaires des prestations de services au quotidien comme le lavage de biens immeubles, l'entretien du logement, la gestion des entrées et sorties des locataires.</p>
Prérequis	<ul style="list-style-type: none">• Avoir un projet professionnel dans le domaine de la conciergerie• Dirigeant d'entreprise / travailleur indépendant
Capacité d'accueil	5 stagiaires maximum
Modalité d'accès	Entretien de positionnement téléphonique au 06 ou par mail nadiaBOULILA91@gmail.com Délais d'accès 15 jours avant la date de démarrage
Objectifs	<ul style="list-style-type: none">• Comprendre l'activité• Réaliser une étude de marché et un business plan• Créer son entreprise• Préparer son offre commerciale• Prospecter• Gérer l'activité de conciergerie• Identifier les biens immobiliers à fort potentiel• Appliquer les stratégies de négociation• Déterminer le tarif optimal du bien exploité• Communiquer et développer son activité
Modalités pédagogiques	Supports pédagogiques : E-book Vidéos sous titrées

Modalités pédagogiques	<p>Méthodes : Active Expositive Inductive</p> <p>Modalités de mise en œuvre : Distanciel via une plateforme d'apprentissage en ligne Point en amont de la formation avec restitution du besoin client. Recueil des impressions Évaluation à chaud en fin de formation Débriefing sur l'écart éventuel Régulation collective sur les points soulevés</p>
Durée	Vidéos (audiodescription et texte) sont mises à disposition des candidats sur la plateforme LMS accompagné d'un e-book explicatif. La formatrice viendra renforcer les savoirs lors des séances individuelles (6h00)
Moyens humains	Formatrice expérimentée. Animation de l'action de formation à l'aide de méthode active, basée sur des exercices pratiques et des analyses de la pratique favorisant un ancrage rapide des connaissances. Le e-book permettra d'exposer les savoirs et d'apporter des éléments techniques complémentaires aux supports vidéo
Modalités d'évaluation	Évaluation diagnostic au démarrage de la formation Évaluation formative sous la forme d'un QCM en cours de formation Évaluation sommative (sous réserve des résultats obtenus) Évaluation appréciation des candidats à chaud, puis à froid 6 mois à l'issue du parcours de formation.
Sanction de la formation	Certificat de réalisation Attestation de formation (livret de compétences acquises à valoriser sur son CV)
Modalités de suivi de l'action	Feuilles d'émargement / ou relevé de connexion Certificat de réalisation
Dates	Entrées et sorties permanentes (voir délai d'inscription)
Lieu(x)	Nous consulter
Restauration	Disponible à proximité
Hébergement	/
Coût de la formation	1500 € HT Financement personnel - Carte bancaire - Virement bancaire (en une fois ou en plusieurs fois sans frais avec échelonnement)

Contact responsable pédagogique	BOULILA NADIA : nadiaboulila91@gmail.com
Accessibilité	Pour toutes demandes d'aménagement spécifiques ou besoins de compensation, merci de prendre contact avec notre référent handicap Madame Boulila Nadia nadiaBOULILA91@gmail.com

Contenu de la Formation

MODULE 1 - Démêler les mystères de la conciergerie digitale

1. Conciergerie digitale : votre bras droit dans la gestion de location courte durée
2. Les services proposés par une conciergerie digitale : quelle prestation offrir ?
3. Les gérants de conciergerie digitale : qui sont-ils et pourquoi choisissent-ils cette voie ?
4. Créer une conciergerie digitale : un chemin vers une activité épanouissante et rentable
5. Les avantages d'une activité en conciergerie digitale : croissance et risques minimum
6. Démystifier les fausses croyances autour de la conciergerie digitale
7. L'agent immobilier et le gérant de conciergerie : une distinction essentielle
8. Crise et entrepreneuriat : pourquoi créer sa conciergerie digitale en temps de crise ?
9. Les compétences professionnelles clés pour une conciergerie digitale réussie
10. Conciergerie digitale : un marché saturé ou un océan d'opportunités ?

MODULE 2 - Percer les secrets d'une étude de marché efficace

1. Comment dénicher la ville parfaite pour votre projet ?
2. Comment valider l'attractivité de votre ville cible ?
3. Comment identifier la concurrence ?

MODULE 3 - Créer un business plan qui en jette

1. Comment Concevoir un Business Plan
2. Valoriser Votre Activité dans Votre Business Plan
3. Connaissez-vous Vraiment Vos Clients ?
4. Répondre aux Besoins des Propriétaires : Le Secret pour une Collaboration Réussie
5. Établir des Partenariats Stratégiques
6. Stratégie et Plan d'Action
7. Organisation et Structure de l'Entreprise
8. Prévisionnel Financier et Modèle Économique
9. Analyse de Risque et Plan de Contingence
10. Protection et Aspects Légaux

MODULE 4 - Guide Complet pour Créer Votre Entreprise

1. Donnez vie à votre rêve de conciergerie Airbnb : Bâissez des Fondations Solides !
2. Maîtrise de la Fiscalité : Naviguer dans les Complexités des Impôts d'Entreprise
3. Naviguer dans le Labyrinthe Administratif : Étapes Essentielles de la Création d'Entreprise
4. Structuration Juridique Spécifique à la Conciergerie Airbnb
5. Code APE et Normes ERP : Comprendre les Règles du Jeu
6. Licences et Obligations Légales
7. Plan Financier pour la Conciergerie Airbnb
8. Caution et Paiement de la Caution

MODULE 5 - Préparer son Offre Commerciale

1. Cibler l'avatar clients idéal : les clés du succès
2. Comment définir une politique tarifaire efficace
3. Fixer le Taux de Commission : Comment Faire ?
4. Apprendre à Définir son Offre de Conciergerie
5. Apprendre à Définir son Offre de Sous-Location
6. Optimiser Votre Offre avec des Services Additionnels

MODULE 6 - Maîtriser l'Art de la prospection

1. Savoir Identifier les Problématiques Clients
2. Apprendre les Techniques de Prospection Gratuites
3. Apprendre les Techniques de Prospection Payantes
4. Savoir Intégrer un Nouveau Client
5. Apprendre à Créer des Offres de Parrainage pour Attirer de Nouveaux Clients
6. Savoir Gérer les Commissions

MODULE 7 - Gérer les déclarations administratives

1. Application de la TVA
2. Principes des amortissements
3. Compréhension du compte d'associés
4. Gestion de l'Impôt sur les Sociétés
5. Gestion de l'Impôt sur le Revenu

MODULE 8 - Apprendre à gérer son activité de conciergerie

1. Utilisation d'un Channel Manager
2. Gestion des échanges avec les clients
3. Automatisation des messages client avec Beds24
4. Apprendre à partager un compte Airbnb en co-host
5. Apprendre à gérer une « team » sur Airbnb
6. Apprendre à créer un compte Stripe pour son client
7. Gestion des cautions et de la taxe de séjour sur Beds24
8. Solutions de gestion des ménages
9. Calcul des coûts liés au ménage
10. Paiement des équipes de ménage
11. Gestion du linge
12. Gestion des situations complexes avec le client

MODULE 9 - Les secrets de location courte durée (LCD)

1. Décryptage des avantages et des inconvénients du Check-in physique
2. Analyse des avantages et des inconvénients du Check-in automatique
3. Apprendre la configuration des différentes plateformes de location
4. Techniques de gestion des tarifs à la nuitée
5. Optimisation des Tarifs et Maîtrise du Yield Management avec Beds24 et Pricelabs
6. Stratégies pour augmenter vos réservations (+ BONUS)
7. Création d'annonces séduisantes : focus sur les photos
8. Création d'annonces séduisantes : optimisation du profil
9. Techniques avancées pour un meilleur référencement sur Airbnb