

# Formation Qualiopi en Revenu Management : tout ce qu'il faut savoir

Ce document synthétise les échanges entre Valentin et **Lucile**, Revenu Manager chez **J'affiche Complet** et responsable de la partie formation. Il présente en détail la formation complète en revenu management proposée par J'affiche Complet, organisme de formation certifié **Qualiopi** depuis plus d'un an. L'objectif est de vous fournir toutes les clés pour comprendre cette formation, ses bénéfices et ses modalités de financement.

## Section 1 : À qui s'adresse cette formation ?

### Tous les professionnels de la location saisonnière

La formation a été conçue pour être **neutre** et s'adapter à une grande variété de profils professionnels :

- Conciergeries (dirigeants et équipes)
- Propriétaires de chambres d'hôtes, de gîtes ou de domaines
- Agents immobiliers pratiquant la location saisonnière
- Sous-loueurs professionnels

### Aucun prérequis nécessaire

La pédagogie est pensée pour s'adresser à tous les niveaux d'expertise :

- **Débutants** : Aucune connaissance préalable en revenu management n'est requise.
- **Intermédiaires** : Pour approfondir et structurer ses compétences.
- **Experts** : Pour découvrir de nouvelles approches, méthodes et outils d'optimisation.

*"La méthode enseignée est suffisamment complète pour s'adresser à tous les niveaux. Les modules théoriques peuvent être passés rapidement par les experts, tandis que les débutants y trouveront les bases essentielles."*

## Section 2 : Pourquoi se former au revenue management ?

### Contexte : un marché en professionnalisation

Le marché de la location saisonnière se professionnalise constamment et devient de plus en plus concurrentiel. Pour rester performant et pérenniser son activité, il est essentiel d'avoir une longueur d'avance sur ses concurrents.

### Le revenue management : une méthode éprouvée

Le revenue management est une méthode appliquée depuis des décennies dans l'hôtellerie, l'aérien et le ferroviaire. J'affiche Complet a adapté ces méthodes, utilisées par les grands groupes hôteliers, spécifiquement pour le secteur de la location saisonnière.

### Résultats concrets obtenus

D'après les retours des personnes ayant suivi la formation, on observe une :

**Progression moyenne du RevPAR de +10 à +30%**

*(RevPAR = Revenu par chambre disponible = ratio entre l'occupation et le prix moyen)*

### Objectifs principaux de la formation :

- Optimiser votre chiffre d'affaires et rentabiliser au mieux votre activité.
- Maîtriser une stratégie tarifaire complète et autonome.
- Savoir activer les bons leviers au bon moment.
- Gagner du temps opérationnel et en sérénité décisionnelle.

*"Au-delà des résultats financiers, la formation apporte une sérénité psychologique. Vous ne vous posez plus sans arrêt la question : 'Ai-je les bons prix ? Est-ce la bonne stratégie ?' Vous gagnez en confiance et en énergie pour développer d'autres aspects de votre activité."*

## Section 3 : Les bénéfices concrets de la formation

### 1. Gain de temps

- Arrêter de changer ses prix tous les jours par incertitude ou réaction émotionnelle.
- Structurer sa stratégie tarifaire avec une méthode claire et reproductible.
- Libérer du temps précieux pour le développement commercial et le marketing.

## 2. Gain en sérénité

- Ne plus douter constamment ("J'aurais dû baisser...", "J'aurais dû augmenter...").
- Avoir confiance dans ses décisions tarifaires.
- S'appuyer sur des données factuelles et une méthodologie solide plutôt que sur l'intuition.

## 3. Gain en rentabilité

- Augmentation significative du RevPAR (+10 à +30% en moyenne).
- Optimisation du chiffre d'affaires sans nécessairement augmenter la charge de travail opérationnelle.
- Meilleure compréhension fine de son marché et de sa performance réelle.

# Section 4 : Organisation et format de la formation

## Format 100% en ligne et flexible

- Accessible **7 jours sur 7, 24h sur 24**.
- Totale autonomie pour avancer à votre rythme.
- Accès **À VIE** après validation de tous les modules.
- Mises à jour régulières incluses sans surcoût.

## Structure pédagogique

- **8 grands chapitres (modules)** couvrant l'intégralité du sujet.
- Chaque module est découpé en plusieurs courtes vidéos pour faciliter l'apprentissage (1h/jour, 2h/jour, selon vos disponibilités).
- Supports de travail concrets fournis (fichiers Excel, calendriers, documents types).

## Accompagnement et suivi

1. **Groupe WhatsApp privé** : Pour des échanges quotidiens, poser vos questions sur la formation ou l'opérationnel, et bénéficier de l'entraide de la communauté.
2. **Live mensuel questions-réponses** : Une rencontre en direct une fois par mois avec Lucile et l'équipe pour des réponses personnalisées.
3. **Mises à jour permanentes** : Intégration immédiate des nouveautés du marché et mise à jour annuelle des outils (Excel, calendriers). Notifications via pop-up, e-mail ou WhatsApp.

## Section 5 : Contenu détaillé de la formation

### Module 1 : Les fondamentaux du prix (approche théorique)

Notions psychologiques du prix, mécanismes de fixation, perception de la valeur, quand et pourquoi augmenter ses tarifs.

### Module 2 : Analyse de marché

Comment regarder et utiliser les données de marché, étudier l'impact de la demande sur sa destination, analyser sa concurrence (compset) et interpréter ses propres données.

### Module 3 : Prévisions et calendrier

Créer ses prévisions de performance, construire son calendrier tarifaire, anticiper les périodes fortes/faibles et planifier sa stratégie.

### Module 4 : Outil de pilotage (Excel semi-automatisé)

Mise à disposition d'un outil Excel complet : entrée des réservations, calcul automatique des indicateurs de performance, comparaison N vs N-1.

### Module 5 : Stratégie tarifaire

Quels leviers activer, à quel moment, comment ajuster sa stratégie en fonction de la demande et assurer une optimisation continue.

### Module 6 : Analytique et suivi de performance

Mesurer l'efficacité des actions, calculer et suivre le RevPAR, identifier les axes d'amélioration et prendre des décisions basées sur la data.

## Section 6 : Certification Qualiopi et financement

### Certification Qualiopi "Action de formation"

J'affiche Complet est un organisme certifié.

 **Important** : La formation n'est **PAS éligible au CPF** (Compte Personnel de Formation).

 Elle est cependant **éligible aux financements via les OPCO** (Opérateurs de Compétences).

### Qu'est-ce qu'un OPCO ?

En tant que professionnel (salarié ou chef d'entreprise), vous cotisez à des fonds dédiés à la formation professionnelle. Vous pouvez solliciter ces fonds pour une prise en charge

partielle ou totale du coût de la formation.

Pour trouver votre OPCO, vous pouvez consulter le site : [outrouversonopco.com](https://outrouversonopco.com).

### Processus de financement :

1. Vous contactez l'équipe J'affiche Complet.
2. Nous vérifions ensemble que votre profil et vos besoins correspondent à la formation.
3. Nous vous envoyons un devis et une convention de formation.
4. Vous soumettez ces documents à votre OPCO.
5. Votre OPCO valide le financement (partiel ou total).

### Qui peut bénéficier du financement ?

- **Salariés** (via l'OPCO de leur entreprise).
- **Chefs d'entreprise seuls** (via leurs fonds de formation alloués, ex: AGEFICE, FIF PL...).
- **Agents immobiliers** (voir section suivante).

## Section 7 : Cas particulier des agents immobiliers




### Obligation de formation pour le renouvellement de la carte G

Les agents immobiliers ont l'obligation légale de suivre **14 heures de formation par an** (ou 42h sur 3 ans) pour renouveler leur carte professionnelle (carte G).

### Une alternative aux formations classiques

Souvent, les formations proposées dans ce cadre sont redondantes ou purement juridiques, peu adaptées à la réalité opérationnelle de la location saisonnière.

La formation J'affiche Complet est :

-  **Éligible au renouvellement de la carte G.**
-  Au cœur des problématiques actuelles du marché de la location saisonnière.
-  Finançable en partie ou à 100% par les fonds de formation.

*"Pour les agents immobiliers qui pratiquent la location saisonnière, cette formation représente une réelle valeur ajoutée par rapport aux formations juridiques classiques."*

## Section 8 : Profils des membres de la communauté

La diversité des profils enrichit les échanges au sein de la communauté de formation :

- **Conciergeries** : Dirigeants souhaitant monter en compétence ou former leurs équipes (City managers).
- **Agences immobilières** : Agences avec un parc de location saisonnière ou agents souhaitant se spécialiser.
- **Chefs d'entreprise indépendants** : Propriétaires de gîtes, résidences de tourisme, domaines, gérants de chambres d'hôtes.

*"La diversité des profils enrichit la communauté et les échanges. Chacun apporte son expérience terrain et ses problématiques spécifiques."*









## Section 9 : Comment rejoindre la formation ?

Étapes pour s'inscrire :

1. Prendre rendez-vous avec l'équipe J'affiche Complet (lien sur le site ou en description des vidéos).
2. Échanger sur vos besoins, vos objectifs et votre situation.
3. Vérifier l'adéquation entre la formation et votre profil.
4. Recevoir le devis et la convention pour vos démarches de financement.
5. Démarrer la formation et rejoindre la communauté !

## Section 10 : Points clés à retenir

Les atouts majeurs de la formation :

-  Certifiée **Qualiopi** (financement possible via OPCO).
-  Accessible à **tous les niveaux** (débutant à expert).
-  **100% en ligne**, flexible et à votre rythme.
-  Accès **À VIE** + mises à jour incluses.
-  Résultats prouvés : **+10 à +30% de RevPAR** en moyenne.
-  Accompagnement personnalisé (groupe WhatsApp + live mensuel).
-  Outils opérationnels fournis (Excel, calendriers, supports).
-  Méthode éprouvée inspirée des grands groupes hôteliers.

*"L'objectif de cette formation est simple : vous faire gagner du temps, de la sérénité et de la rentabilité grâce à une méthode structurée et éprouvée en revenue management."*

## CHECKLIST – Formation Qualiopi Revenue Management : les points essentiels

### AVANT DE COMMENCER

- J'ai identifié mes objectifs : gain de temps, sérénité, rentabilité
- J'ai vérifié que mon profil correspond (conciergerie, agent immo, propriétaire, chef d'entreprise)
- Je sais que la formation s'adresse à tous les niveaux (débutant à expert)
- Je sais qu'aucun prérequis n'est nécessaire

### FINANCEMENT

- J'ai identifié mon OPCO (via [outrouversonopco.com](http://outrouversonopco.com) si besoin)
- Je sais que la formation est certifiée Qualiopi "Action de formation"
- Je sais que la formation N'EST PAS éligible au CPF
- Je sais que je peux obtenir un financement partiel ou total via mon OPCO
- (Agents immobiliers) Je sais que la formation est éligible au renouvellement de la carte G

### FORMAT ET ORGANISATION

- Je sais que la formation est 100% en ligne (accessible 7j/7, 24h/24)
- Je sais que j'aurai un accès À VIE après validation
- Je sais que les mises à jour sont incluses et régulières
- Je sais que je peux avancer à mon rythme (1h/jour, 2h/jour, etc.)
- Je sais que des supports Excel et calendriers sont fournis

### ACCOMPAGNEMENT

- Je sais que j'aurai accès au groupe WhatsApp privé pour échanger au quotidien
- Je sais qu'un live mensuel questions-réponses est organisé
- Je sais que l'équipe met à jour la formation dès qu'une nouveauté marché apparaît

### CONTENU DE LA FORMATION

- Je sais que la formation couvre 8 grands modules

- Je sais que je vais apprendre la psychologie du prix
- Je sais que je vais apprendre à analyser mon marché et ma concurrence
- Je sais que je vais apprendre à créer mes prévisions et mon calendrier tarifaire
- Je sais que je vais recevoir un outil Excel semi-automatisé pour piloter ma performance
- Je sais que je vais apprendre quelle stratégie tarifaire mettre en place et quand

## RÉSULTATS ATTENDUS

- Je sais que les membres de la formation progressent en moyenne de +10 à +30% en RevPAR
- Je vais gagner du temps en structurant ma stratégie tarifaire
- Je vais gagner en sérénité (plus de doutes constants sur mes prix)
- Je vais optimiser mon chiffre d'affaires sans augmenter ma charge de travail
- Je vais pouvoir consacrer plus de temps au développement commercial et marketing

## PASSAGE À L'ACTION

- J'ai pris rendez-vous avec l'équipe J'affiche Complet pour échanger sur mes besoins
  - J'ai reçu le devis et la convention de formation
  - J'ai soumis les documents à mon OPCO (si financement)
  - Je suis prêt(e) à démarrer la formation et à rejoindre la communauté
-