

Ta Trajectoire Rentable

Communication - Mindset - IA



Devenir Travel Planner professionnel et rentable

Lancer et structurer ue activité de travel planner | NSF 310 – Communication

Formation professionnelle complète

Création et structuration d'une activité professionnelle, développement d'offre et gestion d'activité.



Un programme conçu pour les personnes souhaitant créer et structurer une activité de Travel Planner et développer une offre de services autour de l'organisation de voyages personnalisés.

La formation permet de transformer une passion pour le voyage en une activité professionnelle structurée, en apprenant à définir une offre claire, organiser son activité et développer sa visibilité pour attirer ses premiers clients.

Le programme est directement appliqué au projet du participant et s'adapte à son rythme grâce à deux formats : une version intensive et une version approfondie.

Le programme suit une logique ascendante :
chaque module s'appuie sur les acquis du précédent pour vous amener
progressivement de la réflexion stratégique à l'exécution autonome.
Travail pratique entre chaque session et application directe
sur votre propre business.



POUR QUI

À qui s'adresse ce programme ?

Ce parcours a été conçu pour des profils engagés, prêts à investir dans une activité sérieuse et pérenne. Si vous vous reconnaissez dans l'un de ces profils, ce programme est fait pour vous.

Personnes en reconversion professionnelle

Vous souhaitez quitter votre emploi actuel pour vivre de votre passion du voyage, mais vous avez besoin d'un cadre solide et d'une méthode éprouvée pour ne pas vous lancer à l'aveugle.

Entrepreneurs en phase de lancement

Vous avez créé votre statut mais vous peinez à structurer votre offre, à fixer vos tarifs ou à trouver vos premiers clients. Vous cherchez un accompagnement concret et opérationnel.

Profils autonomes en quête de structure

Vous êtes déjà freelance ou indépendant et souhaitez ajouter l'activité de Travel Planner à votre portefeuille de compétences avec une approche professionnelle et rentable.



● Prérequis

- Avoir un projet de création d'activité ou un intérêt pour l'organisation de voyages personnalisés
- Disposer d'un ordinateur et d'une connexion internet
- Être prêt à travailler sur son projet entrepreneurial pendant la formation



● Modalités pédagogiques & évaluation

- Formation à distance en visioconférence et e-learning
- Apports méthodologiques et exemples concrets
- Exercices pratiques appliqués au projet du participant
- Utilisation d'outils numériques pour structurer l'activité
- Exercices pratiques réalisés pendant la formation
- Mise en application sur le projet entrepreneurial
- Élaboration d'un plan d'action et d'un modèle d'activité
- Questionnaire d'évaluation des acquis en fin de formation



● Niveau de la formation

Formation accessible à tous les niveaux.

Elle s'adresse aux porteurs de projet souhaitant créer une activité de Travel Planner ainsi qu'aux professionnels souhaitant structurer et développer une activité existante.

Objectifs de la formation

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

- Analyser le marché du voyage et définir son positionnement de Travel Planner.
- Structurer une offre de services et définir une politique tarifaire adaptée.
- Élaborer un plan de trésorerie et organiser la gestion de son activité.
- Mettre en place une stratégie de visibilité et d'acquisition de clients.
- Utiliser des outils d'organisation et de suivi client (CRM).

- Construire un plan d'action pour lancer et développer son activité.
- Adopter une posture entrepreneuriale adaptée à la gestion d'une activité indépendante.

La passion du voyage ne suffit pas

Chaque année, des centaines de personnes rêvent de vivre du voyage. Elles adorent organiser des itinéraires, dénicher les meilleurs hôtels, créer des expériences sur mesure. Mais entre la passion et l'activité rentable, il y a un fossé que beaucoup sous-estiment.

Pas de positionnement

Une offre floue qui ne se distingue pas sur un marché de plus en plus concurrentiel.

Pas de méthode

Absence de structure tarifaire, de processus client et de cadre juridique clair.

Pas de cadre

L'improvisation mène à l'essoufflement, à la sous-tarification et à l'abandon.

📌 **Le risque réel :** sans méthode structurée, 70 % des Travel Planners abandonnent dans les 18 premiers mois. Ce programme existe pour inverser cette tendance.

Détail du Programme

Module 1: Analyser le marché et définir son positionnement

Objectif : comprendre son marché et identifier sa place en tant que Travel Planner.

Travail réalisé :

- Analyse du marché du voyage et des tendances
- Identification de sa cible de clientèle
- Étude des besoins et attentes des voyageurs
- Définition de son positionnement et de sa spécialisation
- Clarification de sa proposition de valeur

Module 3 : Développer sa visibilité et acquérir ses premiers clients

Objectif : mettre en place une stratégie de communication pour se faire connaître.

Travail réalisé :

- Construction de son message et de sa communication
- Choix des canaux de visibilité
- Développement de sa présence en ligne
- Mise en place d'actions de prospection
- Stratégies d'acquisition de clients

Module 5: Développer sa posture entrepreneuriale

Objectif : adopter la posture et l'organisation nécessaires pour faire évoluer son activité.

Travail réalisé :

- Développement de la posture entrepreneuriale
- Gestion du temps et organisation personnelle
- Travail sur le mindset entrepreneurial
- Clarification de la vision et des objectifs de développement
- Plan d'évolution de l'activité

Module 2: Construire son offre et définir ses tarifs

Objectif : structurer une offre claire, rentable et compréhensible pour les clients.

Travail réalisé :

- Création des offres de services Travel Planner
- Structuration des prestations et des parcours clients
- Définition de la politique tarifaire
- Calcul du prix des prestations
- Élaboration d'un plan de trésorerie prévisionnel

Module 4 : Organiser son activité et mettre en place ses outils de gestion

Objectif : structurer son organisation pour piloter son activité.

Travail réalisé :

- Organisation du fonctionnement de l'activité
- Mise en place d'outils de gestion et de suivi
- Utilisation d'un CRM pour le suivi des prospects et des clients
- Structuration du parcours client
- Élaboration d'un plan d'action opérationnel

CE QUI NOUS DIFFÉRENCIE

Ce qui rend ce programme unique

Sur un marché saturé de formations en ligne standardisées, ce programme se distingue par une approche profondément humaine, stratégique et orientée business. Chaque élément a été pensé pour maximiser votre transformation.



Accompagnement à taille humaine

Maximum 5 personnes par session pour un suivi réellement personnalisé et des échanges de qualité.



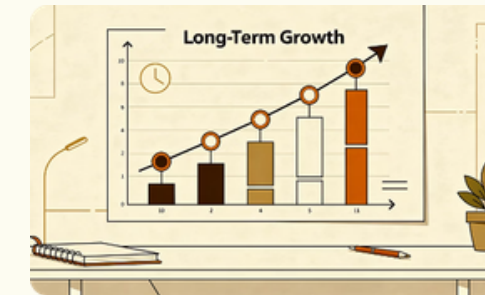
Accès au réseau Travel Planner

Intégrez une communauté de professionnels actifs pour partager, collaborer et grandir ensemble.



Groupe privé d'entraide

Un espace d'échange continu pour poser vos questions, partager vos avancées et rester motivé après la formation.



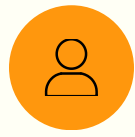
Vision business long terme

Une méthode issue d'une ingénierie pédagogique complète, pensée pour bâtir une activité pérenne et rentable.

VOS LIVRABLES

Des livrables concrets pour passer à l'action

Vous ne repartez pas avec de la théorie. Chaque module produit un livrable opérationnel que vous utiliserez immédiatement dans votre activité. Ces outils sont votre fondation professionnelle.



Étude de persona

Le portrait détaillé de votre client idéal pour cibler juste.



Offre prête à vendre

Vos prestations structurées, tarifées et prêtes à présenter.



Structure de devis

Un modèle professionnel pour convertir vos prospects.



Workflow CRM

Votre système de gestion client automatisé et efficace.



Plan de communication

Votre stratégie de visibilité sur les canaux pertinents.



Plan d'action 90 jours

Votre feuille de route pour les 3 premiers mois d'activité.

5

Modules complets

Parcours progressif et structuré

35h ou 90h de formation

De formation

Un investissement rentable pour votre développement

100%

À distance

Flexibilité totale adaptée à votre agenda

Prêt à lancer et structurer ton activité de Travel Planner?



Breakxit

Contact: Gaëlle Meurdra Chateaubon

📍 Adresse: 24 rue de Clichy, 75009 Paris

Numéro de déclaration d'activité (NDA): 11756727475.

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état.

✉ contact@breakxit.com