

Futuractif

Travel Planner

CRÉEZ UN BUSINESS EN LIGNE ET REPRENEZ VOTRE LIBERTÉ.

www.futuractif.fr

*Devenez Travel Planner.
Concevez des voyages
qui ont du sens.*

Modules du Programme Travel Planner

Module 1 – Définir le rôle et le positionnement

Clarifier son offre et déterminer chaque profil de voyageur

Module 2 – Choisir un cadre juridique adapté à l'activité

Choisir le statut juridique adapté à son projet

Module 3 – La réglementation et les assurances en tourisme

Identifier les obligations légales et les assurances voyages, Visas, vaccins...

Module 4 – Organiser son activité au quotidien

Structurer ses outils, son temps et ses process

Module 5 – Dénicher les meilleures offres pour vos clients

Apprendre à rechercher, comparer et optimiser les tarifs sur les vols, hébergements, transports et activités, en maîtrisant les outils pros et les stratégies de réservation malignes.

Module 6 – Construire un réseau professionnel solide

Développer un réseau de partenaires pour assurer la crédibilité

Module 7 – Vendre et fidéliser

Transformer un contact en client et fidéliser sa clientèle.

Module 8 – Proposer les bons hébergements et prestataires

Sélectionner des hébergement et activités en fonction des profils

Module 9 – Composer des itinéraires irrésistibles

Savoir construire un itinéraire fluide, logique et séduisant

Module 10 – Gérer la satisfaction client et le SAV

Mettre en place une relation client de qualité sur le long terme



Module 1

DÉFINIR LE RÔLE ET LE POSITIONNEMENT

Objectif :

Comprendre le métier de Travel Planner, ses missions et ses opportunités. Identifier les cibles clients idéales et définir un positionnement différenciant.

- Le rôle du Travel Planner vs agent de voyage / influenceur / TO
- Profils clients : slow travel, luxe, famille, aventure, spiritualité, etc.
- Définir sa promesse : bénéfices, valeurs, style d'accompagnement
- Élaboration d'un pitch professionnel

Livrables :

- Fiche "Mon offre en 3 phrases"
- Matrice de positionnement client / service

Module 2

CADRE JURIDIQUE ADAPTÉ

Objectif :

Identifier les statuts compatibles avec l'activité

- Micro-entreprise, portage, agent, mandataire, etc.
- RC Pro, CGV, mentions, etc.
- Immatriculation, seuils, fiscalité
- Outils pour facturer proprement

Livrables :

- Tableau comparatif des statuts

Module 3

LA RÉGLEMENTATION ET LES ASSURANCES EN TOURISME

Objectif :

Conseiller les clients sur les formalités de voyage

- Visas, vaccins, conditions d'entrée par pays
- Réglementations
- Assurances voyage
- Créer une fiche pratique destination

Livrables :

- Mini-guide "Destination & formalités"
- Fiche comparative assurance voyage



Module 4

ORGANISER SON ACTIVITÉ AU QUOTIDIEN

Objectif :

Maîtriser les outils d'organisation, gérer ses projets clients efficacement, et rester à jour sur les tendances du secteur.

- Outils numériques : CRM, Trello, Notion, automatisation
- Processus client de A à Z : prise de brief → remise finale
- Veille : destinations, tendances du tourisme (slow, local, digital detox...)
- Sources fiables à suivre pour rester à jour

Livrables :

- Planning de travail type
- Modèle de tableau de bord
- Abonnement à une veille structurée

Module 5

DÉNICHER LES MEILLEURES OFFRES

Objectif :

Savoir repérer les bons plans pro, optimiser les budgets clients et éviter les arnaques.

- Comparateurs, métamoteurs, alertes, codes pros
- Erreurs de débutants à éviter
- Techniques de réservation maligne : flexibilité, anticipation, multi-comptes
- Outils d'automatisation de recherche

Livrables :

- Carnet "Outils & comparateurs préférés"
- Simulations de séjours optimisés



Module 6

CONSTRUIRE UN RÉSEAU PROFESSIONNEL SOLIDE

Objectif :

Identifier des partenaires fiables, créer des relations durables avec les bons prestataires et professionnels du tourisme.

- Sourcing : comment trouver un bon prestataire local
- Erreurs de débutants à éviter
- Collaboration avec des agences réceptives, guides, hébergeurs
- Grille d'évaluation & négociation éthique
- Travailler avec des partenaires internationaux

Livrables :

- Liste de 10 partenaires fiables
- Modèle d'email de démarchage pro



Module 7

VENDRE ET FIDÉLISER

Objectif

Maîtriser les bases d'un processus de vente humain, non agressif et durable.

- Préparer un entretien client
- Techniques de vente relationnelle
- Offres, devis, relances, paiement
- Stratégies de fidélisation : suivi, feedback, surprise client

Livrables :

- Script d'appel découverte
- Tableau de suivi prospect/client



Module 8

PROPOSER LES BONS HÉBERGEMENTS ET PRESTATAIRES

Objectif

Recommander des expériences authentiques, adaptées, sécurisées.

- Types d'hébergements : hôtels, coliving, écolodges, glamping
- Activités sur mesure selon les profils clients
- Évaluer les offres selon des critères qualité/sécurité/valeurs
- Déjouer les pièges des plateformes

Livrables :

- Carnet d'adresses thématiques
- Fiche de recommandation hébergement + activité

Module 09

COMPOSER DES ITINÉRAIRES IRRÉSISTIBLES ET CRÉER SON OFFRE SIGNATURE

Objectif :

Passer de la logique à l'émotion : scénariser un voyage fluide, cohérent, enrichi d'une touche personnelle.

- Construction d'un itinéraire intelligent (transports, temps, rythme)
- Intégrer des moments forts, du storytelling, des surprises
- Construire une "offre signature" à forte valeur perçue
- Créer des modèles d'itinéraires adaptables

Livrables :

- 1 itinéraire complet + 1 version simplifiée
- Gabarit de voyage signature à personnaliser



Module 10

GÉRER LA SATISFACTION CLIENT, LE SAV ET CRÉER SES SUPPORTS PRO

Objectif :

Fidéliser durablement, réagir en cas de problème, et créer des outils professionnels valorisants.

- SAV intelligent : réactivité, empathie, procédures claires
- Gérer les imprévus à distance
- Création de carnets de voyage numériques ou imprimables
- Présentation pro : emails, documents, livrables

Livrables :

- Modèle de carnet de voyage / fiche destination
- Guide d'évaluation de satisfaction
- Check-list post-voyage



Un marché en pleine expansion des opportunités bien réelles

Le voyage n'a jamais autant évolué.

Aujourd'hui, de plus en plus de voyageurs recherchent des séjours sur mesure, humains, personnalisés, loin des offres standardisées. Cette demande croissante ouvre de véritables opportunités professionnelles pour celles et ceux capables de concevoir, organiser et accompagner des expériences de voyage uniques.

Le métier de Travel Planner répond parfaitement à ces nouvelles attentes : conseil, expertise, relation humaine et liberté d'organisation.

La demande pour des voyages sur mesure ne cesse de croître.

Les voyageurs recherchent aujourd'hui des expériences personnalisées, humaines et adaptées à leurs envies. Le métier de Travel Planner répond pleinement à ces nouvelles attentes et ouvre de réelles opportunités professionnelles.

Grâce à cette formation, vous pouvez créer votre propre activité, collaborer avec des agences ou intégrer une structure existante, selon votre projet et vos objectifs.

Parce que chaque situation est différente, plusieurs solutions de financement peuvent être envisagées.

Un conseiller pédagogique est là pour échanger avec vous, comprendre votre projet et vous orienter vers la solution la plus adaptée, en toute transparence et bienveillance.

Et si c'était le bon moment pour vous lancer ?

Devenir Travel Planner, c'est choisir un métier porteur de sens, d'opportunités et de liberté.

Si cette formation résonne avec votre projet, prenons le temps d'en discuter.

