

# Conditions d'accès

## FINANCEMENT

**ASFOREST vous propose un parcours jusqu'à 100% pris en charge.**

- Entreprises de moins de 50 salariés : plan de développement des compétences + actions collectives = prise en charge des coûts pédagogiques.
- Entreprises de 50 salariés et plus : avec la conventionnelle HCR, prise en charge possible des coûts pédagogiques et des frais annexes.

➔ **ASFOREST vous accompagne dans l'optimisation des dispositifs de prise en charge et les démarches associées.**



## ACCESSIBILITÉ

ASFOREST étudie toute demande d'adaptation afin de garantir l'accessibilité de ses formations. Contactez notre référent handicap pour un accompagnement personnalisé : [accessibilite@asforest.com](mailto:accessibilite@asforest.com).

## Un parcours structuré et opérationnel

**ASFOREST vous propose un parcours de formation clé en main, composé de 5 formations opérationnelles, conçu pour allier posture professionnelle, image de marque et expérience client d'exception.**

**Ce parcours complet et finançable** permet de **structurer** la montée en compétences, de **renforcer** le positionnement premium et de **garantir** des compétences immédiatement mobilisables en situation de travail.



**Contactez-nous pour planifier votre parcours**

ASFOPRESTIGE  
01 42 96 09 27  
[contact@asfoprestige.com](mailto:contact@asfoprestige.com)  
[www.asfoprestige.com](http://www.asfoprestige.com)



Certifiée Qualiopi, ASFOREST place la qualité pédagogique, l'accessibilité et l'impact opérationnel au cœur de ses actions.

**NOUVEAUTÉ 2026**


**ASFOPRESTIGE**  
by Asforest


## PARCOURS PRESTIGE


### Image de marque et Expérience client

**Découvrez notre parcours clé en main, conçu pour faire de chaque interaction un levier d'excellence et incarner durablement l'image haut de gamme de votre établissement.**



 **Durée** : 5 jours – 35 heures (en 3 mois)

 **Public** : établissement prestige

 **Financement** : jusqu'à 100% pris en charge

# Le parcours en un coup d'œil

## PUBLIC VISÉ

Toute personne en contact indirect avec la clientèle dans des établissements à positionnement premium ou haut de gamme

## PRÉREQUIS

Compréhension et expression orale en français.

## DURÉE ET ORGANISATION

- 5 jours - 35 heures de formation
- Planning adaptable sur 3 mois
- Groupes de 12 participant-es maximum

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formation en présentiel, en INTER ou en INTRA entreprises, en centre ou dans vos locaux
- Mises en situation professionnelles, jeux de rôle
- Analyses de pratiques
- Accompagnement par des formatrices et formateurs expert-es

## ÉVALUATION ET ATTESTATION

- Positionnement initial des compétences
- Évaluation finale pratique et théorique
- Attestation de fin de formation

## MODULES DU PARCOURS

- ▶ **Incarner les codes de l'excellence et du savoir-vivre – 7h**
- ▶ **Représenter l'image de marque par l'image de soi – 7h**
- ▶ **Maîtriser les codes d'une clientèle internationale – 7h**
- ▶ **Accueillir une clientèle intergénérationnelle – 7h**
- ▶ **Offrir une expérience signature inoubliable – 7h**

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Adopter une posture professionnelle en cohérence avec un positionnement prestige
- Incarner l'image de marque de l'établissement dans chaque interaction
- Adapter son comportement aux attentes culturelles et générationnelles
- Contribuer activement à une expérience client différenciante et mémorable



## COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Appliquer les codes du savoir-vivre et de l'excellence relationnelle
- Soigner son image professionnelle comme vecteur de marque
- Adapter sa communication à des clientèles internationales et intergénérationnelles
- Créer des attentions contribuant à une expérience signature

## LA TOUCHE ASFOREST

- **Progression logique** : approche concrète adaptée aux établissements à forte exigence
- **Ancrage terrain** : cas concrets et situations issues de l'hôtellerie haut de gamme
- **Outils opérationnels** : travail approfondi sur la posture professionnelle et le savoir-être
- **Transfert immédiat** : impact mesurable sur l'activité quotidienne

## RÉSULTATS ET SATISFACTION

**91%**

satisfaction  
des stagiaires

**97%**

satisfaction  
des clients