

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.

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
www.asfoprestige.com



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

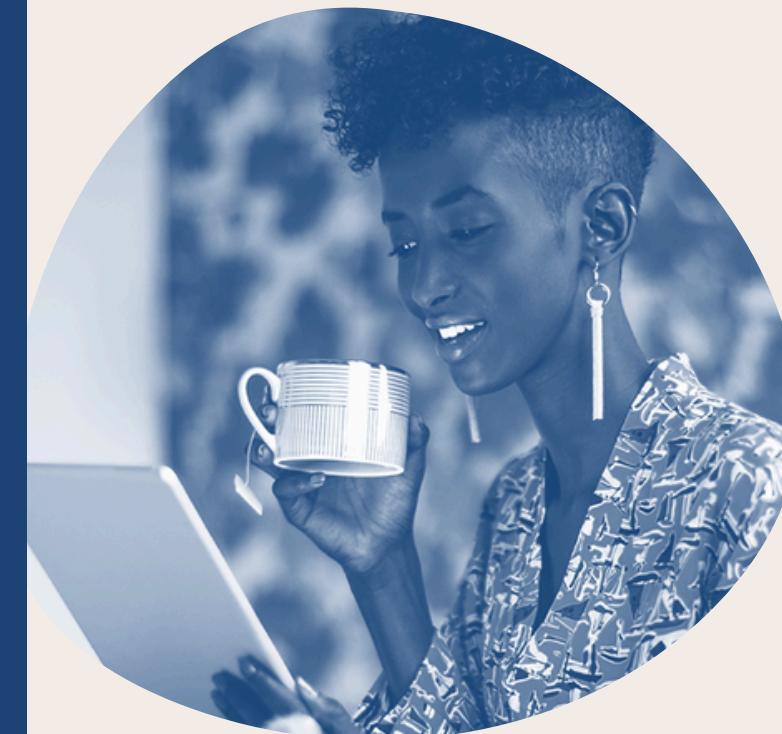
NOUVEAUTÉ 2026

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