



Construire sa grille tarifaire



Gilles Granger



Romain Sabellico

Cette formation c'est quoi ?

- Fini de se prendre la tête à faire la grille tarifaire.
- Plus la peine de s'enguirlander, de se demander si on prend la bonne décision.
- Faire ses tarifs sereinement, voilà ce que propose la Méthode CampYield.
- Gagner plus, sans prendre ses clients pour des Américains.

C'est pour formation est pour toi si :

- Tu as plus de 15 locatifs
- Tu veux comprendre
- Tu aimes apprendre

Qu'est ce que je vais apprendre ?

- Une méthode simple, applicable chaque année.
- Une façon logique pour avoir des tarifs clairs et qui s'adaptent à toutes les situations.
- Un moyen de respecter ses clients, tout en gagnant 10% de chiffre d'Affaires en plus

Tu repars avec

- Ta grille tarifaire dynamique pour l'année
- Une Méthode pour le faire toutes les années suivantes
- Des pistes de réflexion à mettre en place cette saison ou les suivantes
- Une bonne compréhension et anticipation de ton business

Grâce à cette formation, quels problèmes je ne rencontrerais plus ?

- Copier sur le voisin (qui copie aussi sur son voisin)
- Avoir un tarif figé, qui, si le contexte change, ne s'adapte pas
- Etre incapable de répondre si la conjoncture change (début de saison difficile, aléa climatique...)
- ... un client qui me crie dessus parce qu'il a payé plus cher que son voisin et qu'il ne comprend pas pourquoi

Et d'ailleurs, pourquoi cette formation plutôt qu'une autre ?

- Parce la tarification c'est un des leviers les plus stratégiques de notre métier.
- Parce qu'analyser ta montée en charge et ne pas rater le money time peut changer le résultat de saison.
- Pour ne pas être dépendant aux promotions de tes concurrents qui paniquent ou des groupes qui gèrent leur rentabilité différemment que toi

Qui sont les heureux élus formateurs qui vont mettre en musique ce joyeux programme ?

- Nous sommes 2 : Romain & Gilles. Nous avons tous les deux un rôle différent.
- Romain explique, Gilles te pousse. Romain c'est le sage, celui qui sait. Gilles, c'est le fou qui va secouer tes habitudes. Tous les deux, nous utilisons un vocabulaire, des images, des concepts simples. Pour que tu puisses expliquer à tes clients (et ton conjoint) comment cela fonctionne.

Cette formation n'est pas pour toi si :

- Tu ne veux rien changer
- Tu n'aimes pas comprendre
- Tu n'as pas d'outil pour gérer tes réservations (si tu es au papier / crayon)
- Tu ne prends pas de réservation sur Internet
- Tu n'as pas d'historique sur le camping

Comment ça marche ?

Pendant 4 semaines

- Des vidéos format YouTube (une heure chacune) à regarder entre chaque session
- Un exercice à faire chaque semaine sur TON camping entre chaque session (2 heures)
- Une correction en groupe pour échanger et se donner des idées

Soit une formation de 30 heures

Dates de la formation : ½ journées

- 02/09/2025 : visio de lancement du parcours (45 mn)

Puis 4 visio de 2 h avec une heure de vidéo à regarder entre chaque session et 2 heures d'exercices

- 09/09/2025 à 9h30 à 11h30
- 16/09/2025 de 9h30 à 11h30
- 23/09/2025 de 9h30 à 11h30
- 30/09/2025 de 9h30 à 11h30

A partir de Janvier et jusqu'en Juillet : une séance mensuelle de 1.5 h à 2 heures pour faire le point sur votre remplissage

- 22/01/2026 à 9h30
- 26/02/2026 à 9h30

- 26/03/2026 à 9h30
- 23/04/2026 à 9h30
- 21/05/2026 à 9h30
- 25/06/2026 à 9h30
- 23/07/2026 à 9h30