



DEPUIS 1991 ...



AUDIT

CONSEIL

SERVICES AUX

ENTREPRISES ET À

L'HÔTELLERIE

L'ÉQUIPE DIRIGEANTE **A.C.S.E.H.**

DES EXPERTS POUR VOUS CONSEILLER ET FORMER VOS ÉQUIPES



Philip
CUILLÉ

Management
en hôtellerie-
restauration &
tourisme,
Ressources
Humaines,
Coordination
d'action,
Savoir vivre,
Gestion de projet,
des conflits,...



Fabrice
BERNERD

Développement
des activités
immobilières,
Créateur d'agences,
Communication
et management
secteur immobilier,...



Dominique
SCHEMANN

Développement de
produit touristique,
Marketing, web-
marketing, SEO,
SEM, community
management,
Encadrement
commercial, ...



Alain
HECKÉ

Yield Management,
e-marketing
Organisation et
gestion hôtelière
Optimisation des
outils informatiques
Outsourcing, ...



Yves
MONGIS

Management de la
Qualité-Produit
Management de la
Performance R.H.
Détection des
besoins,
Team building,
coaching, ...



MIEUX VOUS
COMPRENDRE

MIEUX
APPRÉHENDER
VOS BESOINS

A.C.S.E.H.

POUR QUI ? POURQUOI ? POUR QUOI FAIRE ?

« Qui sommes nous ? »

Certifié Qualiopi sous le numéro 54061599-1, **A.C.S.E.H.**, depuis 1991, regroupe différents collaborateurs issus de différents secteurs d'activités qui ont mis expérience et compétences au service des entreprises.

« Notre Vision »

Toute intervention est donc parfaitement adaptée aux besoins des dirigeants, en tenant compte de la spécificité de l'établissement et éventuellement, du groupe auquel il appartient.

Tous les paramètres sont étudiés avec beaucoup d'attention : l'historique, l'environnement, le marché, le personnel, le mode de management, le présent pour envisager l'avenir, etc.

« Notre philosophie »

Réussir une collaboration implique la capacité de se mettre à la place du client pour analyser et comprendre ses attentes **et ainsi former un binôme.**

« Notre Différence »

Chaque demande de collaboration est personnalisée ; **nous ne proposons donc aucun catalogue, ni aucune présentation standardisée.**

Nous sommes avant tout à l'écoute de notre clientèle
Chacun des collaborateurs d'**A.C.S.E.H.** est un professionnel disposant d'une forte expérience de terrain et de compétences reconnues.

NOS DOMAINES DE COMPÉTENCES 1/2

Audit

- Analyse précise de l'existant par une expertise professionnelle aboutissant à un état des lieux objectif dans les domaines financiers, contrôle interne, organisation, procédures ou toute autre opération quelconque d'une entité, sollicitée par le client lui-même.
- Evaluation des points forts et des éléments susceptibles d'amélioration.
- L'audit peut également constituer en un outil d'amélioration continue pour faire le point sur l'existant afin d'en dégager les points faibles et/ou non conformes (suivant les référentiels d'audit). pour corriger les écarts et dysfonctionnements constatés.

Conseil

- Assurer des missions de gestion et/ou de management sur sites pour des durées variables ou dans le cadre d'une collaboration régulière en outsourcing,
- Conseils d'optimisation et de développement.
- Assurer la formation de ces personnels sur le plan technique et individuel
- Santé sociale de l'entreprise : gestion du stress, rapports humains, relation
- Patronat/Syndicats, RSE.

Recrutement

- Apporter notre réseau, nos connaissances professionnelles et notre expérience de terrain dans la recherche de vos collaborateurs et votre personnel en général.



ÉVALUATION DES
POINTS FORTS

CONNAISSANCES
ET EXPÉRIENCES
DE TERRAIN

NOS DOMAINES DE COMPÉTENCES 2/2

Ressources humaines

- Améliorer la qualité des services
- Améliorer les rapports professionnels
- Gestion des conflits
- Gestion du stress
- Gestion du temps
- La communication (orale ou écrite)
- Valoriser le personnel
- Les relations clients/personnel/direction
- Les sources de motivation de vos collaborateurs (extrinsèques et intrinsèques)...
- Le Savoir Vivre (ou comment améliorer les comportements)
- Mieux vivre l'intégration (pour les personnels étrangers)
- L'accompagnement Seniors actifs ou retraités - **NOUVEAU!**

Management

- Adaptation de l'organigramme et des process selon saison, clientèle, événements, etc.
- Cohésion managériale
- Conduite de réunion
- Formation de formateurs (NIVEAU I et II)
- Gérer les comportements difficiles
- Management d'équipe
- Prise de parole en public
- Les différents entretiens

Gestion

- ... financière,
- ... commerciale,
- ... opérationnelle



MEILLEURE
GESTION DU
PERSONNEL

FAVORISER LA
COLLABORATION

NOS SAVOIR-FAIRE

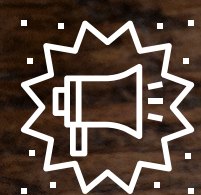
LES OUTILS DE LA RÉUSSITE



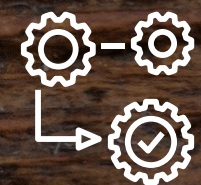
Informatique, initiation et perfectionnement



Le community management
(réseaux sociaux, veille d'e-réputation)



Le Marketing BtoB & BtoC, + le Web marketing



Le Yield Management
(comprendre et mettre en place)



Les techniques de recrutement
(sur le Quotient intellectuel : le savoir-faire et le Quotient émotionnel : savoir se comporter)



Les techniques téléphoniques de vente et la négociation commerciale



Optimiser la commercialisation



Pack Office (Word, Excel, PowerPoint, etc.)
(initiation et confirmé)



Rendre l'Accueil « accueillant »



Événementiels - Organisation et gestion du projet, communication



Traductions (techniques, commerciales et touristiques) par des professionnels

A GOAL
WITHOUT
A PLAN
IS JUST
A WISH

LES SERVICES

AUX ENTREPRISES ET À L'HÔTELLERIE



1. FORMATION 1/2

Analyse des besoins en formation professionnelle

Planifier des séquences de formation pour le personnel est essentiel, voire primordial, simplement du fait que les marchés, les clientèles et la concurrence évoluent en permanence. Nos actions de formation se déroulent à partir d'une analyse de l'existant, de l'élaboration des besoins, du respect des objectifs et des souhaits de la direction.

Création de projets pédagogiques

1. LA FORMATION EST UN VÉRITABLE PROJET OPÉRATIONNEL

Nous mobilisons, dès l'amont, participants et responsables dans la recherche des leviers d'action avec pour objectif de favoriser :

- Le positionnement et les contributions de chacun autour des résultats attendus,
- L'émergence d'une dynamique de progrès,
- L'élaboration de plans d'actions cohérents avec l'organisation interne.

2. LA FORMATION RASSEMBLE AUTOUR DE L'ÉLABORATION D'OUTILS

Nous exploitons la dynamique des stages et développons l'implication des participants pour :

- Construire les outils à mettre en œuvre,
- S'entraîner à leur maniement,
- Assurer la réelle appropriation,
- Capitaliser les savoir-faire acquis,
- Préparer l'action.

3. LA FORMATION SE CONCRÉTISE PAR LA MISE EN ŒUVRE DU PROJET

Notre accompagnement permet de :

- Faire vivre les outils en situation et souligner leur véritable valeur ajoutée.
- Renforcer, à chaque niveau, la confiance et l'autonomie.
- Faciliter la gestion des changements.

LES SERVICES

AUX ENTREPRISES ET À L'HÔTELLERIE

A.C.S.E.H. INTERVIENT :

FORMATION EN INTRA ET EXTRA

soit en centre de formation
partenaire, en France et à
l'étranger.

soit en « intra-entreprise »,
en France et à l'étranger.

Reporting séquentiel - NOTRE FONCTIONNEMENT

- Un «Chargé de Mission», spécialisé dans votre domaine professionnel, analyse avec vous, vos besoins et vos objectifs de formation,
- Nous élaborons, selon vos suggestions, le projet pédagogique d'après les éléments qui auront été déterminés par l'analyse,
- Nous établissons, toujours en concertation avec vous, le planning d'intervention en tenant compte de vos impératifs de fonctionnement,
- Nous vous soumettons le projet pédagogique finalisé,
- Nous établissons la convention de stage qu'il ne vous reste plus qu'à transmettre, éventuellement, à votre organisme de formation (O.P.C.O.),
- Nous réalisons l'ensemble de la formation, Une synthèse vous est remise, ainsi qu'à chaque stagiaire à qui nous remettons également un certificat de stage,
- Une évaluation, post-formation, est réalisée systématiquement dans les délais qui vous conviennent.

1. FORMATION 2/2

FORMATION IMMOBILIÈRE :

NOUVEAU

Performer avec un
portefeuille de mandats «
100% Exclusifs »
Loi ALUR

Renouvellement des cartes
professionnelles

Vente de fonds de commerce
CHR

Qualiopi
processus certifié

REPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

LES SERVICES

AUX ENTREPRISES ET À L'HÔTELLERIE

1. CONSEIL EN DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

À partir des éléments de votre propre commercialisation, nous vous apportons des mises à jour, des améliorations basées sur les toutes nouvelles technologies dans ce domaine et l'ensemble des conseils pouvant améliorer votre image.

2. MONTAGE / CRÉATION DE PRODUITS TOURISTIQUES

Direction, gestion, management et commercialisation de l'ensemble de l'établissement jusqu'à la reprise par le propriétaire ou le gestionnaire.

3. OUTSOURCING COMMERCIAL

- Prise en charge d'actions commerciales ponctuelles, régulières ou de longue durée,
- Partenariats avec distributeurs et tour operators, comités d'entreprises,
- Montage / Création de produits touristiques,
- Réalisation de visites « clients mystères » ponctuelles ou régulières.

2. COMMERCIALISATION

4. REPRÉSENTATION D'ENSEIGNES ET D'ORGANISMES

Force de vente supplétive en prospection, salons, workshop, etc. : votre message, vos valeurs, votre image seront portés par nos collaborateurs.

LES SERVICES

AUX ENTREPRISES ET À L'HÔTELLERIE

Aux dirigeants d'établissements commerciaux

Destiné aux dirigeants d'établissements commerciaux, l'accompagnement permet d'assurer pour leur compte durant une période déterminée, la direction totale ou partielle de leur bien dans les différents secteurs : gestion, commercialisation, recrutement, suivi de travaux, etc.

Aux investisseurs

Concernant les investisseurs, l'accompagnement permet d'initier l'ouverture de leur établissement, en assurant la mise en place :

- de nouveaux développements et projets, des différents secteurs de profits, de l'ensemble des procédures, du recrutement des personnels, de leur formation, etc.
- Ainsi que celle d'un directeur, jusqu'à son autonomie

3. ACCOMPAGNEMENT

(OUTSOURCING) 1/2



SERVICES :

OUTSOURCING

L'accompagnement et la formation d'un acheteur d'établissement, permet à la fois au « vendeur » d'élargir sa recherche à des acquéreurs moins experts, et aussi de rassurer le banquier de l'acheteur de se garantir sur l'avenir de la reprise de l'établissement. Cela peut libérer aussi le vendeur du long accompagnement qui suit le transfert de bien.

LES SERVICES

AUX ENTREPRISES ET À L'HÔTELLERIE

1. MISE EN FONCTIONNEMENT D'ÉTABLISSEMENT

- Recrutement et formation des personnels,
- Mise en place des procédures,
- Achat et mise en fonctionnement des matériels,
- Recherche des fournisseurs et mise en forme des contrats.

2. RECRUTEMENT ET FORMATION DU PERSONNEL

- Recrutement de personnels en Hôtellerie, Restauration et Tourisme au moyen de techniques et de procédures professionnelles,
- Formation de l'ensemble des personnels,
- Solution sur mesure pour répondre à tous vos besoins de flexibilité.

3. GESTION / MANAGEMENT D'ÉTABLISSEMENT

À partir des éléments de votre propre commercialisation, nous vous apportons des mises à jour, des améliorations basées sur les toutes nouvelles technologies dans ce domaine et l'ensemble des conseils pouvant améliorer votre image.

A.C.S.E.H. dispose d'un permis d'exploitation (d'un débit de boissons à consommer sur place de 3ème ou 4ème catégorie).

3. ACCOMPAGNEMENT

(OUTSOURCING) 2/2

4. OUVERTURE / TRANSFORMATION D'ÉTABLISSEMENT

Direction, gestion, management et commercialisation de l'ensemble de l'établissement jusqu'à la reprise par le propriétaire ou le gestionnaire.

NOS RÉFÉRENCES

Groupes hôteliers et gestionnaires de résidences, et CHR indépendants,
Tour opérateurs, entreprises de services diverses...
En France et hors nos frontières, (liste sur demande)

POUR TOUTS RENSEIGNEMENTS : A.C.S.E.H



contact@acseh.com

UNE QUESTION ?

UNE DEMANDE
DE DEVIS DE

+33(0)6 30 83 50 82

www.acseh.com



A.C.S.E.H. Audit-Conseil-Services aux Entreprises et à l'Hôtellerie - 16 rue Amiral de Grasse 06130 GRASSE
SIRET N° 48393147300050 - URSSAF Nice n° U06011222843
N° Formateur 93060625406 - Certification Qualiopi n° 54061599-1