

EN PRESENTIEL/DISTANCIEL

PARCOURS CERTIFIANT



## CONSEILLER.ERE VENDEUR.SE EN VOYAGES (CVV)

Agent de comptoir, Conseiller séjours en organismes de tourisme local, Forfaitiste, Conseiller voyages, Concepteur de produits touristiques, Assistant voyages, Chargé de réservation ; Organisateur de voyages ; Travel planner.



RNCP 30625

**Public**

Tous publics

**Diplôme visé**

Titre professionnel de niveau 4  
(bac technique) de conseiller  
vendeur en voyages

**Tarif**

Nous consulter

**Résultats**

Nouvelle formation

**Durée**

12 mois en apprentissage

455 h en formation

1 jour en formation et 4 jours en  
entreprise

**Formacode(s)**

42668 : Commercialisation  
produit touristique

### Prérequis

Niveau bac ou équivalent, avec une expérience d'un an en contact avec le public, y compris dans des emplois saisonniers ou bénévoles. En anglais : niveau A2+/B1 du CECRL (comprendre un échange d'informations, répondre à des questions, donner son avis dans un domaine connu). Le métier s'exerce avec un niveau B2.

### Objectifs

- Réserver des prestations touristiques
- Commercialiser des prestations touristiques
- Élaborer un forfait touristique

### Le métier

Il ne peut s'empêcher d'organiser des voyages, les siens, ceux de ses amis et de ses clients. Du choix de la destination au devis, de la réservation à l'après-vente, le conseiller en séjour et voyages s'occupe de tout.

### Débouchés

#### SECTEURS CIBLÉS

- Les agences de voyages et tour-opérateurs : agences émettrices et réceptrices, voyagistes, croisiéristes, agences en ligne (OTA)
- Les transporteurs : autocaristes, loueurs de véhicules de tourisme, compagnies aériennes
- Les centrales de réservation : organismes locaux de tourisme, groupements hôteliers résidences, villages clubs..., centrales de réservation indépendantes
- Les prestataires immatriculés : hébergeurs, associations de tourisme, transporteurs.

## MÉTIERS CIBLÉS

Conseiller voyages ; Conseiller séjours ; Conseiller vendeur ; Conseiller télé vendeur ; Conseiller billetterie ; Billettiste ; Télé billettiste voyages ; Agent de comptoir ; Agent de voyages ; Assistant voyages ; Chargé de pointe de vente voyages ; Agent de réservation ; Chargé de réservation ; Technicien de réservation ; Commercial séjours ; Travel planner ; Organisateur de voyages ; Forfaitiste ; Assistante forfaitiste ; Concepteur de prestations / produits touristiques ; Technico-commercial ; Conseiller Commercial ; Carnetiste ;

## PROGRAMME

La formation se compose de 3 modules, complétés par 2 périodes en entreprise.

Période d'intégration. Accueil, présentation des objectifs de formation, connaissance de l'environnement professionnel, sensibilisation au développement durable, adaptation du parcours de formation.

**Module 1.** Réserver des prestations touristiques : l'accueil en français et en anglais des différents types de clientèle – l'identification des besoins et des attentes – les réservations personnalisées - l'émission des documents – les contrats de vente - le conseil.

Période en entreprise

**Module 2.** Commercialiser des prestations touristiques : la présentation et la valorisation des destinations touristiques en français et en anglais – la vente de prestations touristiques en français et en anglais – le suivi administratif du dossier client – la politique qualité.

Périodes en entreprise

**Module 3.** Élaborer un forfait touristique : conception d'un forfait touristique et réalisation de la cotation - la promotion d'une offre commerciale en français et en anglais - la présentation d'une offre commerciale en anglais.

Session d'examen

