

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

