

## Techniques de montage produits touristiques sur mesure

### Objectifs de la formation :

Elaborer un programme cohérent en prenant en compte les contraintes du client, de la destination/du territoire et des prestations.

Chiffrer le programme en fonction du nombre de clients et des contrats de prestataires.

Déterminer la rentabilité du produit.

Commercialiser le produit de façon attractive et personnalisée en respectant la réglementation.

Durée : 3 jours soit 21 heures

### Les secteurs visés par cette formation

Agences de voyages autocaristes, voyagistes, office de tourisme, agences en ligne, agences réceptives



### • **PRÉ-REQUIS**

Connaissance de l'environnement du tourisme et du vocabulaire professionnel.

### • **PUBLIC CONCERNÉ**

• Demandeur d'emploi, salarié  
• Professionnels débutant dans la production de voyages

### • **DÉLAI D'ACCÈS**

• A partir 2 mois et jusqu'à 1 mois avant début formation

### • **MODALITÉS D'ACCÈS A LA FORMATION**

• Tests de positionnement d'auto-évaluation des compétences et entretien de motivation. Sous réserve de disponibilité et du mode de financement choisi.  
• Nombre de places limité à 8 personnes par session.

### • **ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN**

**SITUATION DE HANDICAP :** Nous consulter

• **DATES & TARIFS :** nous consulter

### • **MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES**

• Formation présentielle basée sur la pédagogie active.  
• Apports théoriques et exercices de mise en application  
• Remise d'un livret pédagogique  
• Intervenante : Catherine Le Bris, formatrice spécialisée en techniques de production

### • **MODALITÉS DE VALIDATION**

Remise d'une attestation de formation

### • **LIEU DE FORMATION**

Le Nid, 1C rue Felix Platel, Saint Philbert de Grand Lieu

### Programme

- Les généralités du forfait
- Les composantes d'un forfait
- Le choix des prestations touristiques
- Conception d'itinéraire
- Calcul de devis : coût et prix de vente
- Le calcul des marges et de la TVA sur marge
- Calcul de la rentabilité du produit
- Mise en forme d'une offre tarifaire dans le respect de éléments réglementaires
- Constitution d'un argumentaire de vente adapté au profil client



**Pour toute information, deux solutions !**

**Nous contacter**

Catherine Le Bris – 06 61 17 01 47

[catherine.lebris@lebonbagage.com](mailto:catherine.lebris@lebonbagage.com)

**Participer à une réunion d'information collective : inscription sur notre site**

[www.lebonbagage.com](http://www.lebonbagage.com)