

« Conseiller Vendeur en Voyages »

Certification professionnelle de niveau 4 (Bac) reconnue par l'Etat, délivrée par le Ministère de l'emploi et de l'insertion (RNCP 30625), éligible CPF*

Durée : FPC : 23 semaines de formation dont 8 en entreprise (784 heures)

Contrat professionnalisation : 13 semaines de formation (455 heures)

Les secteurs & emplois visés par ce titre

Agences de voyages, office de tourisme, agence en ligne, autocariste, voyagistes, agences réceptives. Agent de voyages, agent de réservation, conseiller en voyages

Objectifs de la formation :

Réserver des prestations touristiques

Conseiller les différents types de clientèles en français et en anglais, en identifiant leurs besoins et attentes

Effectuer des réservations personnalisées, émettre les documents et les contrats de vente correspondants.

Commercialiser des prestations touristiques

Présenter et valoriser une destination touristique en français et en anglais

Vendre un produit touristique et des prestations complémentaires à une clientèle cible, en français et en anglais

Assurer le suivi administratif d'un dossier client et appliquer la politique qualité de l'établissement

Elaborer un forfait touristique sur mesure

Concevoir un forfait touristique et réaliser la cotation

Promouvoir une offre commerciale forfaitaire en français et en anglais



Pour toute information, deux solutions !

Nous contacter

Catherine Le Bris – 06 61 17 01 47

catherine.lebris@lebonbagage.com

Participer à une réunion d'information collective

Inscription sur notre site : www.lebonbagage.com

PRÉ-REQUIS

Niveau bac, expérience professionnelle de plus de 2 ans

Anglais niveau A2 du Cadre Européen Commun de Référence pour les Langues, savoir utiliser un ordinateur et un logiciel de traitement de texte

PUBLIC CONCERNÉ

Demandeur d'emploi, salarié
Personne appréciant la relation client

DELAI D'ACCÈS 8 mois

MODALITÉS D'ACCÈS A LA FORMATION

Dossier de candidature, tests et entretien de motivation
Inscription possible jusqu'au 30 juin en fonction des modes de financement et sous réserve de disponibilité (nombre de places limité à 10).

APRÈS LA FORMATION

Possibilité de continuer vers un BTS Tourisme

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN

SITUATION DE HANDICAP Nous consulter

TARIFS : nous consulter, financements possibles*

LE MÉTIER DE CONSEILLER VENDEUR EN VOYAGES.

Le conseiller vendeur en voyages informe, conseille, et vend, en français et en anglais, des prestations touristiques auprès d'une clientèle individuelle ou groupe, française ou étrangère. Il effectue les réservations, contractualise la vente dans le respect du cadre légal et s'assure de la satisfaction des clients

Le conseiller vendeur en voyages présente une destination, en France ou à l'étranger, valorise ses particularités et vend des prestations complémentaires en fonction des attentes identifiées des clients.

Le conseiller vendeur en voyages conçoit des forfaits à la demande d'un client, groupe ou individuel, ou dans le cadre de la création d'une nouvelle offre. Il en assure la toute la création.

Il peut être amené par participer à des actions de promotion de son offre : salon, d'un workshop, réseaux sociaux, site Internet de l'entreprise.

Il exerce une veille permanente afin de connaître les produits de la concurrence, les nouveautés (destinations, axes aériens, formalités douanières, prestataires...), les événements géopolitiques et l'activité de la branche.

Il peut être en contact avec les prestataires et les partenaires étrangers et, à ce titre, communiquer en langue anglaise (niveau B2 du cadre européen de référence pour les langues étrangères).

Programme du titre

Conseiller Vendeur en Voyages

CCP 1 : Réserver des prestations touristiques

- Techniques de vente en face à face (bases et travaux dirigés avec manipulation de sites professionnels)
- Techniques de vente au téléphone & en visio-conférence
- Législation du tourisme
- Amadeus (air & fer)
- Anglais du tourisme appliqué à la vente

CCP 2 : Commercialiser des prestations touristiques

- Prise en parole en public à l'aide d'outil bureautique de type Powerpoint
- Valorisation d'une destination à l'aide d'outil bureautique de type Powerpoint
- Connaissances des destinations touristiques majeures et émergentes
- Analyse comparative des produits touristiques

CCP 3 : Elaborer un forfait touristique

- Initiation aux techniques d'élaboration de forfait
- Consolidation et approfondissement par des travaux pratiques de forfait
- Anglais du tourisme appliqué à la rédaction d'une offre commerciale

MÉTHODES ET MOYENS

PÉDAGOGIQUES

Présentiel et distanciel.

Utilisation de la pédagogie active, interactive avec des apports théoriques, des exercices pratiques, des études de cas et des mises en situation professionnelle.

Remise de supports pédagogiques : fiches mémo, brochures de voyages

Intervenante : Catherine Le Bris, formatrice issue du secteur professionnel.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation formative tout au long de la formation par des quizz, QCM, des mises en situation professionnelle, bilan intermédiaire, jury professionnel

MODALITÉS D'OBTENTION DU TITRE

Mise en situation professionnelle avec un jury professionnel habilité, dossier professionnel, entretien avec le jury.

A l'issue du passage devant le jury habilité, **possibilité de validation totale (titre validé), partielle (un ou plusieurs blocs de compétences validés)** ou refus de validation.

Possibilité de vous inscrire sur un ou deux blocs de compétences si vous avez en avez déjà validés.

Pas de passerelle de ou vers d'autres certifications

Pour plus d'information, nous contacter.

LIEU DE FORMATION

Le Nid, 1C rue Félix Platel, 44310 Saint Philbert de Grand Lieu