BAC+3 | BACHELORS | NIVEAU 6 | 180 ECTS

ALTERNANCE | APPRENTISSAGE I ÉTUDIANT I CPF

E2SE BUSINESS SCHOOL

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT ET DU PILOTAGE COMMERCIAL - TOURISME

Certification de Niveau 6 reconnue par l'État - Inscrite au RNCP n° 34524 - Code NSF n° 312p, par arrêté du 30 mars 2020
Délivrée par Ascencia Business School et dispensée par E2SE Business School

Le Responsable du développement et du pilotage commercial exerce son activité en agences, tours opérateurs, plateaux d'affaires, centrales de réservation, bureaux d'escale, parcs d'attraction, sites de loisirs, offices, comités départementaux ou régionaux, parcs naturels, écomusées, routes touristiques, chez des autocaristes, compagnies aériennes, aéroports, transporteurs maritimes, croisiéristes, ports de plaisance, transporteurs ferroviaires ou encore en clubs, villages, campings, hôtels, centres de congrès et d'affaires...

OBJECTIFS

- Analyser les données commerciales et marketing – Veille opérationnelle
- Participer à l'élaboration de la stratégie et concevoir une offre adaptée à la clientèle touristique
- Développer un portefeuille clients (BtoC, BtoB, grands comptes)
- Piloter la performance commerciale et déployer des actions commerciales et marketing
- Manager l'équipe commerciale

PROGRAMME DE LA FORMATION

Enseignement Professionnel

BLOC 1 : LES ACTEURS DU TOURISME, LE TERRITOIRE TOURISTIQUE

- Étude et analyse de marché touristique et hôtelier
- Géopolitique
- Philosophie de l'économie et du tourisme
- Marketing stratégique du tourisme et de l'hôtellerie
- Les acteurs du tourisme, le territoire touristique
- Anglais - Market analysis

BLOC 2 : MONTAGE DE PROJET OU PRODUIT TOURISTIQUE | HÔTELIER

- Cahier des charges d'un PAC-M
- Community Manager appliqué à une structure touristique | hôtelière
- Analyse des données clients | Introduction au Yield Management
- Outils de gestion co : CRM, BDD commerciales, Excel, Amadeus
- Développement du portefeuille client d'une structure touristique | hôtelière
- Montage de projet | produit touristique | hôtelier
- Anglais - Customer portfolio

BLOC 3 : DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL D'UN PROJET OU PRODUIT TOURISTIQUE

- Marketing touristique opérationnel
- Marketing digital - social media
- Pilotage de la performance et des actions commerciales touristiques
- Contrôle de gestion des activités commerciales - marketing dans le domaine touristique et hôtelier
- Développement commercial d'un produit ou projet touristique
- Anglais - Business development

BLOC 4 : PROJET ÉVÉNEMENTIEL APPLIQUÉ AU MANAGEMENT D'ÉQUIPE

- Management d'une équipe
- Développement RH
- Droit social et du travail appliqués au tourisme et à l'hôtellerie
- Qualité tourisme
- Projet événementiel appliqué au management d'équipe
- Anglais - Team management

CRÉATION D'ENTREPRISE

SERIOUS GAME

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT ET DU PILOTAGE COMMERCIAL - TOURISME

Certification de Niveau 6 reconnues par l'État - Inscrite au RNCP n° 34524 - Code NSF n° 312p

ADMISSION

Condition d'accès

- BAC+2 validé ou certification RNCP de Niveau 5 - 120 ECTS

Inscription

- Sur dossier + entretien
- Dossier de candidature en ligne sur e2se.fr

Accompagnement

- Définition de votre projet professionnel
- Ateliers de Techniques de Recherche d'Entreprises
- Coaching

ET APRÈS ?

- Responsable d'équipe
  Responsable d'office
  Responsable d'agence(s)
  Chef(fe) de produit
  Chargé(e) d'affaires
  Responsable d'accueil
  Responsable de site
- **Poursuite vers un BAC+5 Manager des Organisations Parcours Touristique**
- **Poursuite vers un BAC+5 Manager des Organisations Parcours Affaires Internationales**

STATUTS DE LA FORMATION

- **Contrat de professionnalisation et d'apprentissage**
  Alternance de jours de cours et de jours en entreprise
- **Formation initiale – Étudiant**
  Cours et périodes de stage en entreprise
- **Compte personnel de Formation (CPF)**
  Cours et périodes de stage en entreprise

CERTIFICATION

- **Certification délivrée par Ascencia Business School**

ASCENCIA BUSINESS SCHOOL

- **Formation dispensée par E2SE Business School**

DURÉE DE LA FORMATION

- **1 an**

FRAIS DE FORMATION

- **5 350 €** (hors frais de dossier, ce tarif inclut formation, outils pédagogiques, Office 365 ...)

OUTILS PÉDAGOGIQUES

- **Plateforme TEAMS : enseignement à distance**
- **Équipements informatiques dont salles MAC, rétroprojecteurs**
- **E-learning : 7speaking, ScolarVox-Cyberlibris**
- **Accès certifications : TOEIC, Voltaire, ENI...**

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle continu
- Partiels - Étude de cas transversale à chaque bloc de compétences
- Rapport final d'activités et Grand Oral

E2SE BUSINESS SCHOOL

CAMPUS 1
4 rue des Mouettes | CAEN
contact@e2se.fr | 02 31 53 30 30

CAMPUS 2
13 boulevard du Maréchal Juin | CAEN
contact@sup4s.fr | 02 31 30 69 00