



BTS TOURISME

Niveau BAC+2

Une formation
CCI HAUTS-DE-FRANCE
proposée à
NOGENT-SUR-OISE

Pré-requis

Baccalauréat

Durée et rythme

2 ans

1 semaine en centre / 1 semaine en entreprise

Voie de formation

Contrat d'Apprentissage
Statut Etudiant*
Autres conventions**

Tarif de la formation

Finançable et rémunérée***

*proposé par certains de nos établissements

** CPF, VAE, PRO-A, Dispositif de Reconversion Professionnelle

***Financements selon les critères d'éligibilité aux dispositifs.

Objectifs de la formation

Informier et conseiller les clients français et étrangers sur des prestations relevant du domaine du tourisme Finaliser la vente de prestations touristiques et en assurer le suivi commercial Créer et promouvoir des produits touristiques Accueillir et accompagner des touristes

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

100% Présentiel

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES :

Face-à-face pédagogique
Plateforme e-learning

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Rédaction d'un dossier professionnel
Présentation aux épreuves de validation
devant un jury habilité
Examens blancs / Examen ponctuel en fin
de formation et/ou en contrôle en cours
de formation

Les + de la formation

Partenariat avec les entreprises du territoire
Remise d'un support de cours
Boîte d'outils fournie (guide d'entretien, grille d'observation, livret de suivi...)
Cas pratiques s'appuyant sur les situations vécues par les participants
Exercices pratiques permettant d'être immédiatement opérationnel en entreprise

Perspectives et débouchés

Agent d'accueil et d'information - Agent réceptif Conseiller voyages -

Modalités et délai d'accès

MODALITES

Dossier d'inscription
Entretien

DÉLAI

Entrées / sorties permanentes

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Contactez-nous pour une étude de vos besoins.





BTS Tourisme

Vos centres

NOGENT-SUR-OISE

03.44.55.99.00

86%

DE REUSSITE
AUX EXAMENS

88%

DE TAUX
DE SATISFACTION

Programme de la formation

Bloc 1 - Gestion de la relation clientèle touristique

- Accueillir le client, gérer l'espace clientèle, recueil des besoins
- Présenter les caractéristiques fondamentales des destinations ou des produits
- Proposer une prestation touristique, finaliser la vente, assurer le suivi
- Respecter les règles éthiques, juridiques et déontologiques
- Prendre en charge un groupe de touristes

Bloc 2 - Elaboration d'une prestation touristique

- Établir des liens entre les évolutions socio-économiques ou juridiques et l'activité touristique
- Identifier les menaces, les opportunités, les forces et faiblesses d'une organisation touristique
- Identifier les caractéristiques de l'offre et de la demande
- Sélectionner les fournisseurs et prestataires
- Assembler, négocier et déterminer le coût de revient de la prestation
- Fixer un prix de vente en fonction de la politique commerciale
- Rédiger une offre et choisir les réseaux de distribution, les supports de communication adaptés

Bloc 3 - Gestion de l'information touristique

- Assurer une veille informationnelle et identifier les évolutions, les changements
- Mettre à jour les bases et archiver l'information
- Produire de l'information utile à la décision
- Diffuser des messages adaptés (contenu et canal) au public cible

