



BTS

# Tourisme

**NIVEAU 5 (BAC+2 ET ÉQUIVALENTS) EN 2 ANS**



### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Informer 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

### PRÉ-REQUIS

Niveau 4 (BAC et équivalents)

### PUBLIC VISÉ

Tout public

### ALTERNANCE

Contrat d'apprentissage  
Contrat de professionnalisation  
Finançable et rémunérée  
(selon critères d'éligibilité)

Rythme d'alternance :  
différent selon le centre choisi

### AUTRES POSSIBILITES

Statut Etudiant  
VAE (*Validation des Acquis de l'Expérience*)  
CPF (*Compte Personnel de Formation*)  
PTP (*Projet de Transition Professionnelle*)  
Pro-A (*Reconversion ou promotion par alternance*)  
...

Nous contacter pour plus d'informations

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Mix Learning

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluations ponctuelles en cours de formation  
Evaluation finale (*jury / examen / dossier professionnel...*)

### MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Face-à-face pédagogique  
Plateforme e-learning

### MODALITÉS D'ACCÈS

Dossier d'inscription  
Entretien

### DÉLAI D'ACCÈS

Entrées / sorties permanentes

### ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Contactez-nous

### LES + DE LA FORMATION

Des équipes pluridisciplinaires disponibles pour un accompagnement personnalisé  
Des ressources et supports accessibles tout au long du parcours de formation

**87,43%**

DE REUSSITE AUX  
EXAMENS

**89,31%**

DE TAUX DE SATISFACTION  
LAHO FORMATION

Retrouvez toutes les informations sur  
**laho-formation.fr**



**INFORMATIONS LÉGALES****RNCP37890 : BTS Tourisme**

Date de début de validité

01/09/2023

Certificateur(s)

**PROGRAMME DE LA FORMATION** (détail des blocs de compétences "enseignement professionnel" uniquement)**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

**MÉTIERS ET DÉBOUCHÉS**

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

**POURSUITES D'ÉTUDES POSSIBLES**

Licence - Tourisme (BAC+3)  
Licence Pro - Tourisme et loisirs sportifs (BAC+3)

**CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOTRE CENTRE DE :**

NOGENT-SUR-OISE 03.44.55.99.00

