

Titre professionnel « Conseiller vendeur en voyages » 100 % à distance avec 1 formateur via Zoom

PRESENTATION DU METIER / DES METIERS VISES

- ✓ TITRE RNCP37295- Code ROME : G1303 – Vente de voyages / Format CODE : 42677 – Agence voyages 42679 - Billetterie

Descriptif métier : Le conseiller vendeur en voyages informe, conseille, et vend, en français et en anglais, des prestations de tourisme unitaires, forfaitaires, assemblées à la demande (forfaits dynamiques, voyages à la carte ou sur mesure), en réponse à une clientèle française ou étrangère, individuelle ou groupe, affaire ou loisirs. Il effectue les réservations, édite les documents correspondants (titres de transports, bons d'échanges, contrats de location, carnets de voyages...), contractualise la vente dans le respect du cadre légal et assure le suivi des dossiers clients.

Les emplois / débouchés :

Conseiller voyages en agence, tour-opérateur, plateau affaires, en agence en ligne

Conseiller séjour en organisme de tourisme local

Billettiste

Forfaitiste

Agent de réservation

Agent de voyages

Travel planer

Travel manager

PUBLICS

- ✓ Tout public –
- ✓ Statut : demandeurs d'emploi, salariés

PRE-REQUIS

- ✓ Niveau Bac et expérience dans la relation client
- ✓ Anglais : niveau A2 du CECRL
- ✓ Maîtrise de la géographie (Nationale & Internationale)
- ✓ Français : Orthographe & élocution correctes
- ✓ Motivation et assiduité
- ✓ Rigueur et organisation
- ✓ Curiosité
- ✓ Maîtrise de l'outil informatique (environnement Windows)

OBJECTIFS DE FORMATION

A l'issue de la formation, les apprenants seront capables de maîtriser les compétences nécessaires à l'exercice du métier de **Conseiller vendeur en voyages** et valider le **Titre Professionnel** de niveau IV (équivalent à un Bac). Certification professionnelle délivrée par le Ministère du Travail.

PROGRAMME

- Environnement Professionnel
- Environnement géographique
- Amadeus AIR - Amadeus RAIL
- Connaissance des tour-opérateurs
- Connaissance des destinations touristiques
- Anglais du tourisme
- Conception de produits touristiques
- Techniques d'accueil bilingues
- Techniques de vente

COMPETENCES ATTESTEES :

1. Réserver des prestations touristiques -Accueillir et 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
2. Vendre des prestations touristiques -Combiner des prestations à partir de la demande d'une clientèle groupe ou individuelle -Présenter et valoriser une destination et une offre en français et en anglais et contractualiser la vente - Gérer le dossier client dans le cadre légal et appliquer la politique qualité de l'établissement
3. Concevoir et promouvoir un forfait touristique -Concevoir un forfait touristique et réaliser la cotation -Promouvoir un forfait touristique en français et en anglais

Validation accessible par la VAE

CERTIFICATION

Titre à finalité professionnelle après examen devant jury en présentiel dans nos locaux à Marseille

Le titre professionnel est accessible par capitalisation de certificats de compétences professionnelles (CCP), chaque CCP faisant l'objet d'une action de formation et d'un examen distincts :

- CCP1 - Réserver des prestations touristiques
- CCP2 - Vendre des prestations touristiques
- CCP3 - Concevoir et promouvoir un forfait touristique

DEROULEMENT DE LA FORMATION 100 % A DISTANCIEL sauf examen en présentiel

- ✓ 455 heures : certains modules dispensés à distance en formation tutorée à dates et heures fixes, d'autres modules en elearning
 - ✓ **session 1 du titre : du 16 octobre 2023 au 19 janvier 2024**
 - ✓ **Stage en entreprise du 22 janvier au 7 février 2024**
 - ✓ **Session d'examen devant jury en présentiel à Marseille : 13 au 15 février 2024**

 - ✓ **Session 2 du titre : du 29 janvier au 19 avril 2024**
 - ✓ **Stage en entreprise du 22 avril au 24 mai 2024**
 - ✓ **Session d'examen devant jury en présentiel à Marseille : du 3 au 5 juin 2024**
- La première session d'examen se déroulant en février 2024 aucun taux (satisfaction, réussite, insertion) n'est disponible à ce jour

CONDITIONS D'ADMISSION de l'organisme de formation

Admission après entretien et tests de positionnement à distance ou en présentiel dans nos locaux à Marseille
Financements possibles : cette formation peut être prise en charge par Pôle Emploi, Transition Pro ou Mon Compte Formation : nous consulter

Modalités pédagogiques :

Les formateurs utilisent des méthodes pédagogiques basées sur des logiques de construction du savoir et par l'action, ils proposent des situations pertinentes centrées sur l'apprenant

Les démarches pédagogiques sont inductives et déductives avec des mises en situation et des découvertes en petits groupes de travail.

Modalités d'évaluation :

Une évaluation permanente et formative est appliquée par des exercices d'applications à l'issue de chaque apport théorique.

Parallèlement, des évaluations sommatives sont organisées pour chaque module et formalisées sur le livret d'évaluation individuel qui sera remis au jury.

MODALITE D'INSCRIPTIONS

- ✓ Coordonnées : AXESS DEVELOPPEMENT/ TOURISMEUROP, 93 AVENUE DE MONTOLIVET 13004 MARSEILLE

Tel: 04 91 14 32 70 Fax: 04 91 90 82 82 Site Web: www.axess-developpement.fr

Mail : contact@axess-developpement.fr

Contact : Anne Poirotte (Référente) ou Virginie DI MARTINO (Directrice du Centre)

- Metro Chartreux

- ✓ Référent formation : Anne Poirotte