

Certificat de Compétences Professionnelles n°2 Titre professionnel « Conseiller vendeur en voyages » : VENDRE DES PRESTATIONS TOURISTIQUES

Le bloc de compétences dénommé certificat de compétences professionnelles (CCP) qui correspond à l'activité « Vendre des prestations touristiques » fait partie des 3 blocs du titre professionnel de niveau 4 « Conseiller vendeur en Voyages

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

PRESENTATION DE L'ACTIVITE : Vendre des prestations touristiques

- ✓ RNCP37295BC01 Code ROME : G1303 – Vente de voyages / Format CODE : 42677 – Agence voyages 42679 - Billetterie

Descriptif activité : Le conseiller vendeur en voyages accueille le client en présentiel ou à distance, en direct ou en différé, explore sa demande, propose une ou plusieurs offres correspondantes, concrétise la vente et suit le dossier jusqu'au retour du voyage.

L'activité des intermédiaires du voyage et donc des conseillers vendeurs en voyages est encadrée par le code du tourisme

Type d'emplois accessibles : Conseiller voyages – conseiller séjours – conseiller vendeur –conseiller Billetterie – Billettiste forfaitiste – Assistant personnel voyages travel planner – Agent de comptoir – Agent de voyages

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 du CCP2 :

- 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

PROGRAMME

- Connaissance des opérateurs du tourisme
- Connaissance des destinations touristiques
- Anglais du tourisme
- Techniques de vente
- Conception de produits touristiques : le package dynamique
- Droit du tourisme

COMPETENCES ATTESTEES :

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

CERTIFICATION

Examen du CCP2 « Vendre des prestations touristiques » devant jury en présentiel dans nos locaux à Marseille durant 2 heures. Compétences évaluées au vu : des modalités d'évaluation et d'organisation de l'épreuve, du dossier professionnel et de ses annexes éventuelles, des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation.

Validation accessible par la VAE

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

- ✓ 140 heures : modules dispensés à distance en formation tutorée à dates et heures fixes
- ✓ session 1 du CCP 2 : du 21 novembre au 20 décembre 2023
- ✓ session 2 du CCP2 : du 4 au 29 mars 2024
- ✓ session 3 du CCP2 du 10 juin au 5 juillet 2024

Session1 : 1 stagiaire formée . Taux de satisfaction général : 100 % , satisfaction pour l'expertise des formateurs : 100 % - Taux d'obtention : résultat non communiqué à ce jour - Taux d'insertion : inconnu 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