

BACHELOR Conception & Commercialisation Touristiques



STAGES EN ENTREPRISE

- 2 à 4 mois en France ou à l'Étranger
- Accompagnement à la recherche de stage
- Offres de stages en France et à l'Étranger
- ↳ Bourse ERASMUS + :
Stage supplémentaire en Europe

BAC +3

- Cours diplômant en 1 an
- Statut : Etudiant / Salarié / Demandeur d'Emploi
- Validation : double diplôme
- ↳ Licence Européenne DEES TOURISME (Bac +3 : 180 ECTS), délivrée par la FEDE
- ↳ Certificat de compétences de niveau II « BACHELOR Conception et Commercialisation Touristiques »

POURSUITE D'ÉTUDES

MASTERE en Management et Stratégies Touristiques (Bac+5)



LES OBJECTIFS

Le titulaire du BACHELOR « Conception & Commercialisation Touristiques » est un **professionnel du tourisme polyvalent sur le secteur du Tourisme Emetteur**. Il intervient dans le processus de la **conception à la vente de produits touristiques sur le marché du tourisme de loisirs** (clientèles individuelles et groupes).

- **Concevoir des produits touristiques adaptés aux clientèles** : élaboration de forfaits, produits à la carte et « sur mesure ».
- **Commercialiser les produits touristiques dans les canaux de distribution** : agences et points de vente physiques, réseaux intégrés et volontaires, agences en ligne. Assurer la mise en marché et la promotion.
- **Vendre les produits touristiques** : prospection, négociation, vente et gestion de l'après-vente (réclamations et fidélisation de la clientèle).



LES DÉBOUCHÉS

Les métiers de la conception et de la commercialisation de produits touristiques : conseiller voyages, concepteur de produits touristiques, assistant chef de produit, chargé de relation clients, attaché commercial, conseiller séjour, agent de réservation, forfaitiste...

Dans les Entreprises du Tourisme Emetteur :

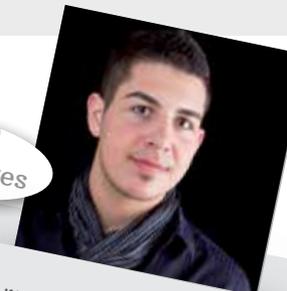
- Tour Operators, voyagistes et services groupes
- Agences de voyages, plateaux d'affaires et centrales de réservation
- Croisiéristes, autocaristes et loueurs de voiture
- Aéroports et compagnies aériennes



PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

- Environnement touristique : acteurs, réseaux, organisations
- Relation clients (CRM)
- Gestion de l'après-vente (réclamations / fidélisation)
- Touristique : GDS AMADEUS
- Destinations touristiques
- Marketing opérationnel et stratégique
- Gestion commerciale et financière
- Réglementation et droit appliqué au tourisme
- Ateliers de techniques de vente
- Techniques de commercialisation
- Conception de produits touristiques
- Étude des brochures : TO, croisiéristes...
- Négociation B to B fournisseurs et prestataires
- E-tourisme
- NTIC et multimédia
- Langues : Anglais et 2^{ème} langue (Esp/All/Ita : enseignées à Grand Sud)

Les témoignages



« A la fin de mon BTS Tourisme, je voulais me spécialiser pour renforcer mes compétences dans la production et le marketing car je veux travailler chez un TO. J'ai donc choisi de poursuivre mes études en BACHELOR Conception & Commercialisation Touristiques. En plus, le BACHELOR m'ouvrira aussi les portes du MASTERE si je veux continuer ! »
Thomas



PRÉ-REQUIS

- Bac +2 Tourisme / Hôtellerie / Communication / Vente
- Anglais + 2^e langue (Esp/Ita/All/Ara/Chi/Port)
- Profil commercial



MÉTHODES

- Equipe pédagogique composée d'intervenants professionnels
- Ateliers pratiques et mises en situation « terrain » / Études de cas
- Actions et projets tutorés avec les Entreprises du Tourisme
- Cycle complet de conférences et visites
- ↳ Développement du réseau professionnel, offres d'emploi, recrutement

Les grandsud

- ↳ L'expertise 100% tourisme depuis 1991
- ↳ Membre du CLUSTER TOURISME Midi-Pyrénées
- ↳ Réseau de partenaires : Entreprises du Tourisme
- ↳ Des formations reconnues par les professionnels du Tourisme