

CONSEILLER VENDEUR EN VOYAGES

Pour devenir Conseiller Vendeur en Voyages

Accessible en Contrat d'Apprentissage

Durée : 546 heures

QU'EST-CE QU'UN CONSEILLER VENDEUR EN VOYAGES ?

Informe et conseille la clientèle sur les caractéristiques de produits touristiques (voyages, locations, prestations, ...) et réalise tout ou partie des opérations de vente (réservation, émission de titres de transport, suivi administratif, ...), selon les objectifs commerciaux de la structure.

Peut réaliser l'assemblage d'une offre touristique à la demande. Peut réaliser des ventes par téléphone.

Peut coordonner une équipe.

Définition de la qualification

Les CONSEILLERS VENDEUR EN VOYAGES Autres appellations du métier :

Les activités du Conseiller Vendeur en Voyages

- Sûreté
- Sécurité
- Assistance et premiers secours aux passagers Services aux passagers
- Bien-être des passagers
- Accueil, aide et prise de congé des passagers

PUBLIC VISE PAR LA FORMATION, CONDITIONS D'ADMISSION ET PRE-REQUIS

Profil visé

Personnes désireuses d'intégrer une carrière dans le milieu du tourisme

- Etre âgé de 18 ans minimum
- Carte d'identité ou passeport en cours de validité
- Niveau Baccalauréat
- Première expérience en contact avec le public
- Bonne représentation du métier
- Bonne élocution
- Qualités relationnelles
- Niveau B1 TOEIC Minimum 400 points (test d'entrée prévu)

Effectif en session

- 14 apprentis maximum

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le **titre professionnel Conseiller vendeur en voyages** est délivré par le Ministère du Travail et reconnu par l'Etat. Il vous permettra d'obtenir un **titre RNCP de niveau 4 (niveau Bac)**.

Le **Conseiller vendeur en voyages** a pour objectif d'informer et de conseiller sa clientèle afin de lui vendre des prestations touristiques. Il effectue les réservations pour le client et édite les documents correspondants (titres de transports, bons d'échanges, contrats de location, carnets de voyages...).

CONTENUS DE LA FORMATION

❖ CCP – Réserver des prestations touristiques

- 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.

❖ CCP – Commercialiser des prestations touristiques

- Présenter et valoriser une destination touristique en français et en anglais.
- Vendre un produit touristique et des prestations complémentaires à une clientèle cible, en français et en anglais.
- Assurer le suivi administratif d'un dossier client et appliquer la politique qualité de l'établissement.

❖ CCP – Elaborer un forfait touristique

- Concevoir un forfait touristique et réaliser la cotation.
- Promouvoir une offre commerciale forfaitaire en français et en anglais.

DUREE DE LA FORMATION

546 heures de formation

MODALITES D'ORGANISATION ET DELAI D'ACCES

Lieu : Zone Aéroportuaire Roland Garros - Sainte Marie (974)

Délai d'accès des sessions de formation : Selon calendrier du centre de formation

Horaires : 08h00 - 12h00 / 13h00 - 17h00

Alternance : 1 semaine par mois en centre selon modules ou 1 jour par semaine (exceptés période d'examen)

TARIFS et FINANCEMENTS

Tarif de la formation

- TARIF pris en charge par l'OPCO (6398€)

MOYENS ET METHODES PEDAGOGIQUES MOBILISES

Nos intervenants sont des professionnels qualifiés et expérimentés bénéficiant de formations régulières de maintien de compétences.

Les méthodes pédagogiques sont fondées sur la participation des stagiaires et incluent les travaux pratiques.

Le centre met à disposition des supports de cours et les livrets d'évaluation.

MODALITES D'EVALUATION

Evaluation des acquis

- Fiche de renseignements en amont ;
- Evaluations formatives réalisées à l'aide de grilles critériées ;
- Evaluations Passées en Cours de Formation (EPCF) à la fin de chaque activité type ;
- Evaluation différée

Organisation de la certification

Les examens se dérouleront, à la Réunion :

A l'issue d'un parcours continu de formation correspondant au titre visé, le candidat est évalué par un jury composé de professionnels, sur la base des éléments suivants :

- Une mise en situation professionnelle ou une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, complétée par un entretien technique, un questionnaire professionnel, un questionnement à partir de production(s) si prévus au RC ;
- Les résultats des évaluations passées en cours de formation ;
- Un dossier professionnel dans lequel le candidat a consigné les preuves de sa pratique professionnelle, complété d'annexes si prévues au RC ;
- Un entretien final avec le jury.

Validation partielle, équivalences...

Possibilité de valider les CCP manquants en cas de validation partielle

Possibilité de parcours en capitalisation de CCP

DEBOUCHES

Les différents secteurs d'activités concernés sont principalement :

- Les agences de voyages et tour-opérateurs : agences émettrices et réceptives, voyagistes, croisiéristes, agences en ligne (OTA) ;
- Les transporteurs : autocaristes, loueurs de véhicules de tourisme, compagnies aériennes ;
- Les centrales de réservation : organismes locaux de tourisme, groupements hôteliers résidences, villages clubs ..., centrales de réservation indépendantes ;
- Les prestataires immatriculés : hébergeurs, associations de tourisme, transporteurs.

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES HANDICAPEES

En cas de handicap, veuillez contacter le référent handicap (voir coordonnées ci-dessous) pour analyse des moyens de compensation à mettre en place.

CONTACT

Lucie VIRAPIN – RESPONSABLE DU CFA – AERO RUN TRAINING

0693 94 34 51

contact@aeroruntraining.com

Elodie PERMACAONDIN – REFERENT HANDICAP

0693 88 99 01

epermacaondin@aeroruntraining.com

NOS RESULTATS

Nbre de personnes formées : 6

Taux de réussite à l'examen :

Taux de satisfaction des stagiaires :

Taux d'abandon :

Taux d'insertion à l'emploi :