



# TP CONSEILLER VENDEUR EN VOYAGES

**Pour devenir Conseiller Vendeur en Voyages**

**Accessible en Contrat d'Apprentissage**

**Durée : 400 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 500 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

**400** heures de formation

5 jours par mois en centre

## **MODALITES D'ORGANISATION ET DELAI D'ACCES**

**Lieu** : Salle Hibiscus/Goyavier - Zone Aéroportuaire Roland Garros - Sainte Marie (974)

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

**Horaires** : 08h30 - 12h30 / 13h30 - 16h30

**Alternance** : 5 jours par mois en centre (excepté périodes d'examens)

## **TARIFS et FINANCEMENTS**

### **Tarif de la formation**

- TARIF pris en charge par l'OPCO

## **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.

#### **CONTACTS**

AERO RUN TRAINING

Lucie VIRAPIN

0693 88 99 01

[contact@aeroruntraining.com](mailto:contact@aeroruntraining.com)

#### **Référent Handicap:**

Elodie PERMACAONDIN

0693 88 99 01

[contact@aeroruntraining.com](mailto:contact@aeroruntraining.com)

#### **Référent Mobilité**

Lucie VIRAPIN

0693 59 83 76

[contact@aeroruntraining.com](mailto:contact@aeroruntraining.com)