

## Titre professionnel « Conseiller vendeur en voyages » 100 % à distance via des classes virtuelles avec une formatrice (avec des temps d'auto formation : 1 à 2 demi-journées par semaine)

### PRESENTATION DU METIER / DES METIERS VISES

- ✓ **CODE RNCP37295 \*** - Nomenclature du niveau de qualification Niveau 4 (niveau BAC)- Code(s) ROME : G1303 - Vente de voyages, G1301 - Conception de produits touristiques/ Formacode(s) : 42679 : Billetterie, 42668 : Commercialisation produit touristique, 42686 : Accueil tourisme, 42648 : Conception produit touristique, 42677 : Agence voyages
- ✓ **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.
- ✓ **Types d'emplois accessibles** :  
Conseiller voyages / conseiller séjours / conseiller vendeur / conseiller télé vendeur / conseiller billetterie  
Conseiller séjour en organisme de tourisme local / organisateur de voyages  
Billettiste  
Forfaitiste/ assistant forfaitiste / technicien production groupes / technicien forfaitiste groupes /expert en vente et création de voyages sur mesure /concepteur de prestations/produits touristiques  
Agent de réservation / Agent de voyages / Travel planer / Travel manager  
Chargé de réservation /technicien de réservation / chargé de back-office ventes /commercial séjours

### PUBLICS

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

### PRE-REQUIS

- ✓ Niveau Bac ou équivalent
- ✓ Anglais : niveau B1 du CECRL (niveau B2 du CECRL requis cf - référentiel)
- ✓ Maîtrise des bases la géographie (Nationale & Internationale)
- ✓ Maîtrise opérationnelle des logiciels de bureautique (requis cf - référentiel)
- ✓ Français : Orthographe & élocution correctes
- ✓ Motivation et assiduité, curiosité
- ✓ Rigueur et organisation
- ✓ Une expérience dans la relation client représente un atout

### OBJECTIFS ET CONTEXTE DE LA CERTIFICATION

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.

**CONTENU :** la formation s'articule autour de 3 blocs de compétences :

RNCP37295BC01 - Réserver des prestations touristiques

RNCP37295BC02 - Vendre des prestations touristiques

RNCP37295BC03 - Concevoir et promouvoir un forfait touristique

**Programme :**

- Environnements Professionnel et géographique
- Amadeus AIR - Amadeus RAIL
- Connaissance des tour-opérateurs
- Connaissance des destinations touristiques
- Anglais du tourisme – niveau B2 du CECRL
- Conception de produits touristiques
- Techniques d'accueil bilingues
- Techniques de vente – Droit du tourisme

**COMPETENCES ATTESTEES :** A l'issue de la formation, le conseiller vendeur en voyages sera capable de :

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) ou suite à un parcours de formation et conformément aux dispositions prévues dans l'arrêté du 22 décembre 2015 modifié, relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi. , 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

**463 heures de formation** ( 35 h hebdomadaires pour le BC1, 28h hebdomadaires pour les BC2 et 3)+ **140 heures en entreprise**

✓ **Session 4 du titre : formation du 9 septembre au 18 décembre 2024 :**

- Stage en entreprise du 19 décembre 2024 au 24 janvier 2025- Examen blanc du 27 au 29 janvier 2025.
- Session d'examen devant jury en présentiel à Marseille : entre le 3 et le 5 février 2025 : durée 3h00/candidat
- *Session1 (octobre 23- février 24) : 4 stagiaires entrés en formation ; Taux de satisfaction général : 92 % , satisfaction pour l'expertise des formateurs : 87 % - Taux de présentation à l'examen : 100 % . Taux de réussite : 100 % -Taux de retour des enquête : 100 % - Taux d'insertion global : 100 % ET 100 % dans le métier visé par la certification dans le métier visé par la certification*
- *Session 2 (janvier-juin 24) : 4 stagiaires entrés en formation ; Taux de satisfaction général : 100 % , satisfaction pour l'expertise des formateurs : 100 % )- Taux de présentation à l'examen : 40 % ; Taux de réussite : 100 % ; retour d'enquête non terminé*

➤ Session 3 (avril- septembre 24) : 3 stagiaires entrés en formation ; taux non disponibles , session non terminée

### Modalités d'accès à la formation

Admission après entretien et tests de positionnement à distance ou en présentiel dans nos locaux à Marseille. La formation de Conseiller Vendeur en Voyages est adaptée aux publics en situation de handicap (pédagogie et modalités d'évaluation) selon un entretien d'aménagement. En cas de besoin, un référent handicap est donc mis à disposition.

La formation se déroule via la plateforme de collaboration à distance Zoom.

Financements possibles : cette formation peut être prise en charge par France Travail, 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 collaboratif ou en individuel.

### Modalités d'évaluation :

Une évaluation permanente et formative est appliquée par des exercices d'applications à l'issue de chaque apport théorique (jeux de rôles, quizz, mises en situation).

Parallèlement, des évaluations sommatives sont organisées à chaque fin de bloc de compétence et formalisées sur le livret d'évaluation en cours de formation individuel qui sera remis au jury.

Les compétences des candidats issus d'un parcours continu de formation ou d'un parcours de validation des acquis de l'expérience (VAE) pour l'accès au titre professionnel sont évaluées par un jury au vu :

- Des modalités d'évaluation présentées dans le tableau 3.1 « Modalités d'évaluation des compétences et organisation de l'épreuve » du référentiel joint en annexe.
- 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.
- D'un entretien avec le jury destiné à vérifier le niveau de maîtrise par le candidat des compétences requises pour l'exercice des activités composant le titre visé.

## 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](http://www.axess-developpement.fr)

Mail : [contact@axess-developpement.fr](mailto:contact@axess-developpement.fr)

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

– Metro Chartreux

- ✓ Référent formation : Anne Poirotte

\* Date d'enregistrement : Arrêté du 3 janvier 2023 portant révision du titre professionnel de conseiller vendeur en voyages

Date de début des parcours certifiants 12-05-2023

Date d'échéance de l'enregistrement 12-05-2028

Certificateur : MINISTERE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION

Ancienne version de la certification professionnelle reconnue en correspondance partielle : RNCP30625 - TP - Conseiller vendeur en voyages