



# VIATICUS

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE  
TOURISME | MANAGEMENT | MARKETING DIGITAL



Paris | Lyon

*Rejoignez-nous !*

L'ÉCOLE SPÉCIALISTE DES MÉTIERS DU TOURISME, DE L'HÔTELLERIE ET DU MARKETING DIGITAL  
DE BAC+3 À BAC+5 EN ALTERNANCE OU INITIAL



2

campus  
Paris & Lyon

41

entreprises  
partenaires

350

étudiants



La certification qualité a été délivrée  
au titre des catégories suivantes :  
actions de formations, formations par  
apprentissage et actions de VAE

# 5 BONNES RAISONS DE NOUS REJOINDRE

## 1

### Des entreprises partenaires

Viaticus vous offre une immersion professionnelle aux côtés de nombreux acteurs incontournables du secteur touristique français et du marketing digital.

## 2

### Des professionnels à l'écoute

Vous assisterez à des interventions externes de spécialistes du milieu du Travel sous forme de Masterclass. Vous aurez aussi la possibilité d'échanger en petit comité avec des personnalités reconnues.

## 3

### Nos campus

Située à Lyon et Paris, Viaticus se niche au cœur des lieux touristiques et culturels incontournables. Des villes idéales pour vivre une vie d'étudiant.e comblée !

## 4

### Un réseau solide

Bernard SABBAH ainsi que le conseil de perfectionnement mettent à la disposition des étudiants leurs carnets d'adresses. Les relations professionnelles entre les intervenants et les apprentis sont simplifiées.

## 5

### Des valeurs

Notre établissement adhère et véhicule de fortes convictions. Viaticus est à la fois une école :

**Atypique, Civique, Anti-conformiste,  
Créative, Bienveillante**

# L'ECOLE FONDÉE PAR BERNARD SABBAH



Depuis plus de 30 ans, Bernard Sabbah est une personnalité incontournable du monde du tourisme. Il a créé VIATICUS pour transmettre son expertise, son savoir et créer des formations professionnalisantes correspondant aux attentes des entreprises.

Consultant Tourisme et Négociateur sur les plateaux de télévision, Bernard intervient ou est intervenu dans :

- « Sans aucun doute » sur TF1
- « Ça peut vous arriver » sur RTL et M6
- « Touche pas à mon poste » sur C8
- Sur BFMTV



*Nos valeurs*

Atypique  
Civique  
Anti-conformiste  
Créative  
Bienveillante



# LA PÉDAGOGIE

1

## APPRENDRE EN PRATIQUANT

- Rendre concrets des concepts abstraits.
- Permettre une transposition aux réalités de l'entreprise.
- Donner du sens à l'enseignement pour mieux mémoriser.
- Travailler sur des thématiques confiées par nos entreprises partenaires.

2

## TRAVAILLER EN ÉQUIPE

- Intégrer et développer les codes du travail en équipe pour atteindre un objectif commun.
- Des locaux organisés en espaces de coworking pour mieux vous préparer aux méthodes de travail en entreprise.

3

## MASTER CLASS

- Nos intervenants sont tous des professionnels du tourisme et/ou du digital en activité.
- L'ADN de Viaticus : Vous mettre en relation avec de grands dirigeants d'entreprises dans le cadre de conférences thématiques.

Autant d'occasions de vous nourrir de parcours inspirants et de belles opportunités de développer un réseau puissant et actif.

4

## PRÊT À ÊTRE EMBAUCHÉ

- Préparation à la recherche d'entreprise via des ateliers : CV / PITCH professionnel / E-réputation / Job boards / Préparation à l'entretien d'embauche.
- Un parcours en alternance en entreprise permettant d'optimiser son expérience professionnelle pour ses emplois futurs.

”

*En intégrant Viaticus, j'ouvre mon carnet d'adresses pour lancer votre carrière dans le monde du tourisme*

*Bernard Sabbah*

”



# VISITEZ LE CAMPUS VIATICUS



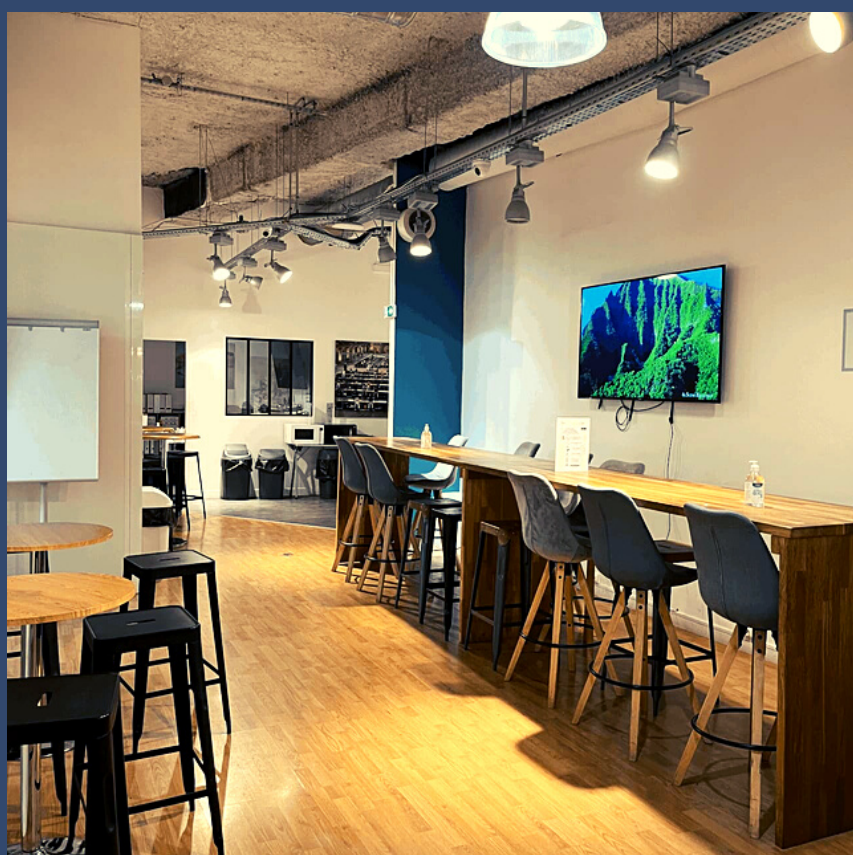
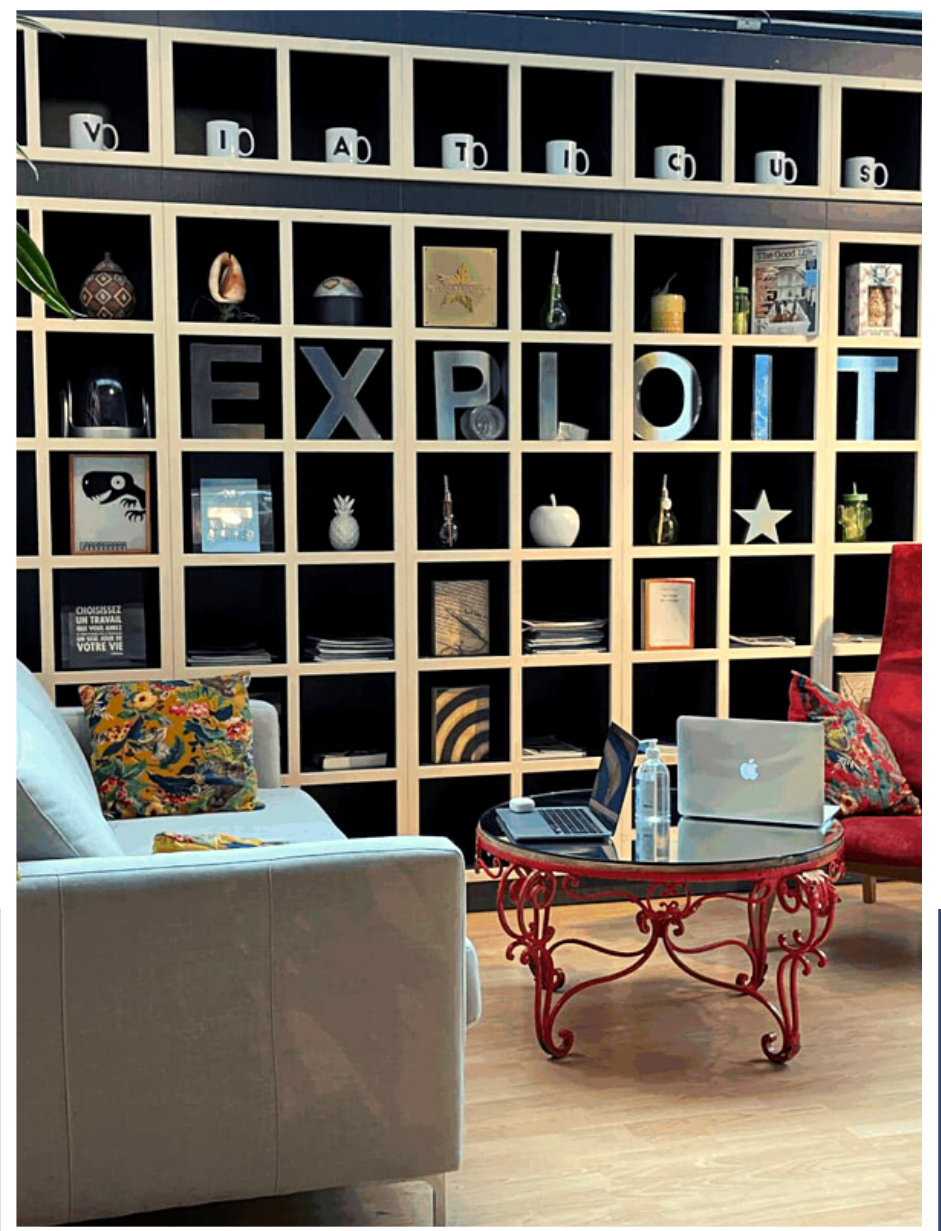
En intégrant cet espace de coworking, vous bénéficierez d'une configuration idéale pour favoriser les échanges et le partage, tout en vous initiant aux méthodes de travail des entreprises.

Préparez-vous à vivre des moments intenses et à accomplir des exploits !

7 rue Aumont Thiéville  
75017 Paris

Métro 1 - Métro 3 - RER C - Bus 43

Intégrez un paquebot atypique de 520m2 ! Avec une ambiance start-up dynamique et une décoration soignée, cet espace de travail vous transportera dans un univers qui célèbre l'aventure et les voyages. Vous découvrirez également des clin d'œil au secteur du tourisme et à ses destinations emblématiques disséminés dans les meubles iconiques de l'école.



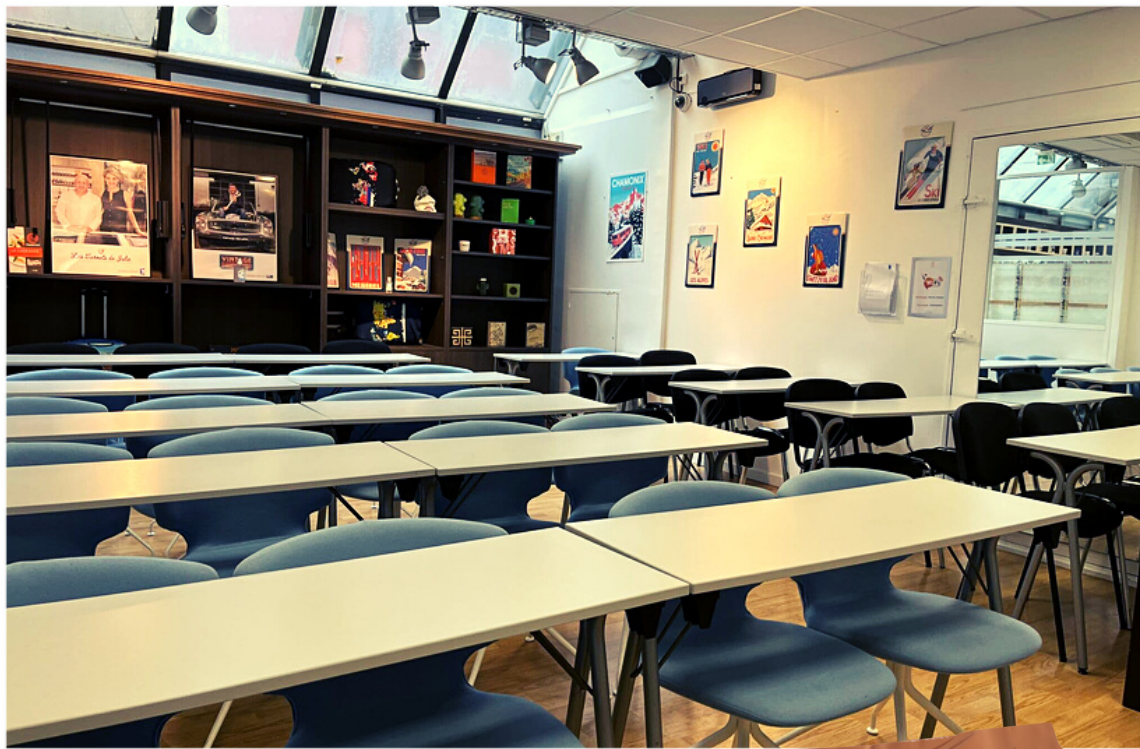
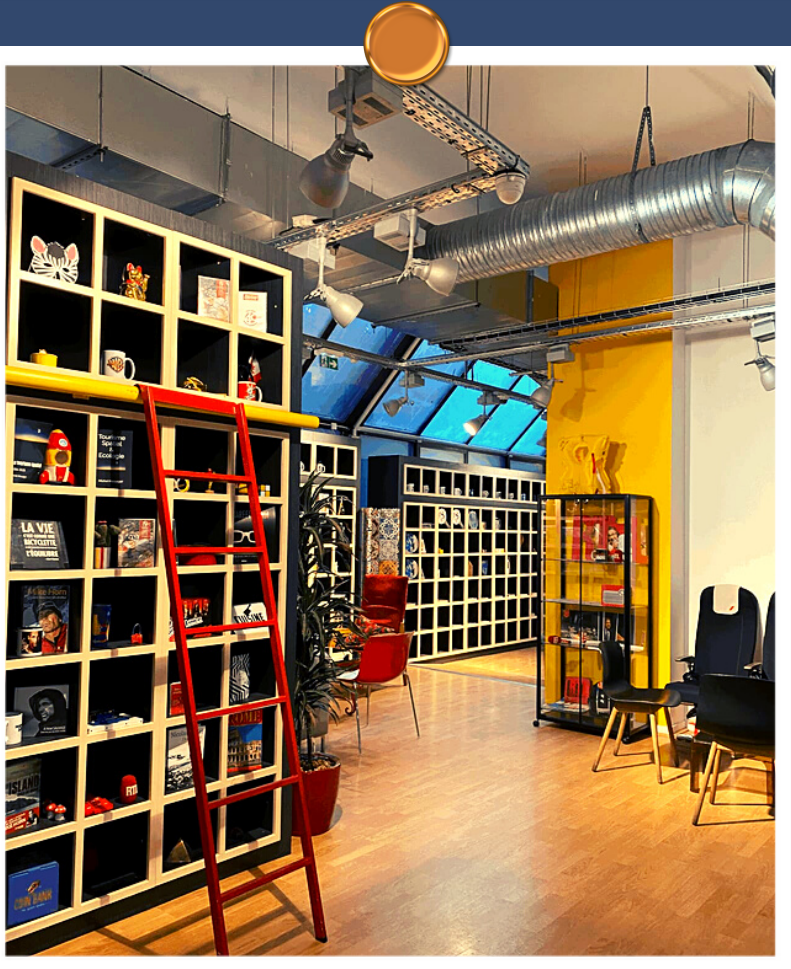
Paris





du design  
des bonnes vibes  
des couleurs chaleureuses

un campus pensé pour vous  
où il fait bon vivre !



Paris



# NOS FORMATIONS

Admissions hors PARCOURSUP - Bac+3 à Bac+5

## BACHELOR

"Winter Class"  
Responsable du  
développement commercial  
**Paris**

Responsable du  
développement commercial  
by La Compagnie des Alpes  
**Lyon**

"Selling Travel"  
By  
SELECTOUR Academy  
**Paris | Lyon**

"Responsable Tourisme &  
Digital"  
**Paris | Lyon**

"Business Travel"  
by  
Manor Académie  
**Paris**

## MASTÈRE

Tourisme & Management

**Paris | Lyon**

## POUR LES PROFESSIONNELS

Responsable du  
développement  
Tourisme & Digital

Responsable  
d'établissement touristique

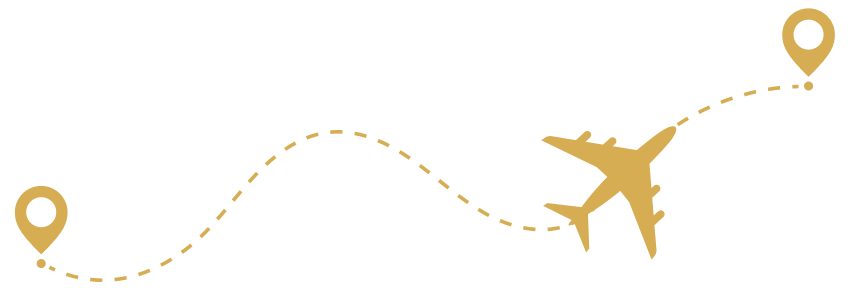
ETUDIANTS

FORMATIONS



# NOUS VOUS ACCOMPAGNONS DANS LA RECHERCHE VOTRE ALTERNANCE

C'est notre force. VIATICUS organise des Jobs Dating pour vous permettre de rencontrer les entreprises qui recrutent. Tout est pensé pour que vous soyez dans les meilleures conditions pour réussir. A vous de convaincre !

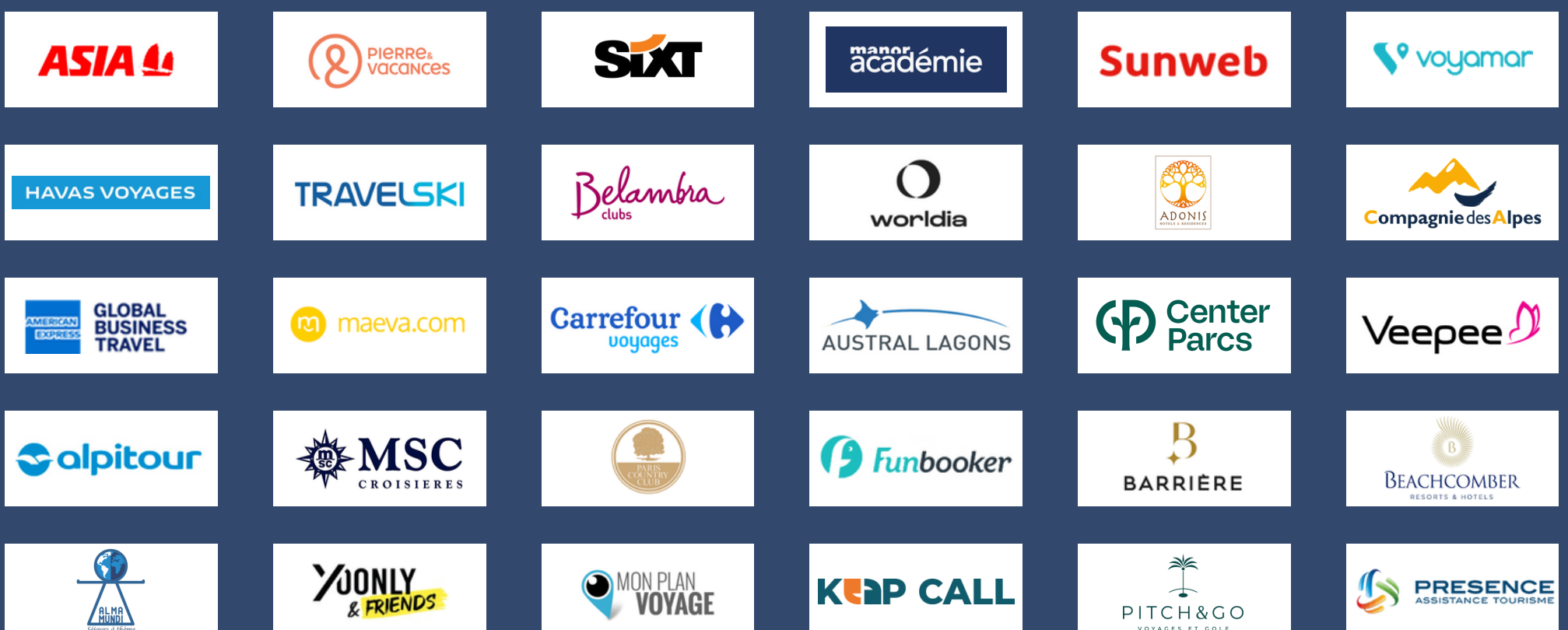


## 97%

des étudiants  
sont recrutés par  
nos entreprises  
partenaires



### NOS ENTREPRISES PARTENAIRES



# BACHELOR

## "WINTER CLASS"

by



### PROGRAMME

#### UE 1 : ANALYSER SON MARCHÉ ET PARTICIPER À LA STRATÉGIE COMMERCIALE

Tourisme et Hôtellerie : Etude et analyse de marché, Marketing stratégique, Stratégie digitale et e-réputation, Droit du tourisme.

Parcours de spécialisation : Les acteurs du tourisme, le territoire touristique de montagne - les spécificités du tourisme de montagne

#### UE 2 : DÉVELOPPER UN PORTEFEUILLE CLIENTS

Marketing touristique opérationnel et communication, Analyse de données commerciales - introduction au yield management, Négociation commerciale, Stratégie de conquête et fidélisation clients d'une structure touristique et hôtelière.

Parcours de spécialisation : Montage de projet / produit touristique hôtelier de montagne

#### UE 3 : PILOTER LA PERFORMANCE COMMERCIALE

Community management appliqué à une structure touristique ou hôtelière, Cahier des charges d'un PAC-M, Budgétisation du PAC-M, Outils : CRM / BDD commerciales / Logiciel de réservations ARKIANE, Pilotage de la performance et contrôle des activités touristiques.

Parcours de spécialisation : la gestion d'un parc immobilier de gestion locative (prise de mandats et gestion / relations avec les mandants rattachés à une station de montagne)

#### UE 4 : ASSURER LE MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE

Management d'une équipe commerciale, Développement RH, Communication managériale, Qualité tourisme

Parcours de spécialisation : l'optimisation des relations avec les prestataires et les socio professionnels au sein d'une agence de location de résidence touristique de montagne

### VOTRE MÉTIER

- Assistant.e commercial
- Conseiller.ère Relation client
- Business développer
- Chargé.e du développement commercial

PLUSIEURS SESSIONS  
DE RECRUTEMENT  
PRÉVUES PAR LA  
COMPAGNIE DES ALPES

Créée en 1989, la Compagnie des Alpes (CDA), aujourd'hui leader européen des loisirs, exploite les plus grands domaines skiables des Alpes françaises ainsi que des parcs de loisirs en Europe à forte identité.

Fortement ancrée dans ses territoires d'implantation, la Compagnie des Alpes développe avec ses partenaires, et grâce à ses 5000 collaborateurs, des projets engagés, innovants et responsables, à l'opposé de concepts standardisés. Produire des loisirs d'exception pour le plus grand nombre est l'objectif global que s'est fixé la CDA, et qu'elle met en œuvre depuis plusieurs années dans une démarche intégrée d'excellence opérationnelle et de qualité de service, en s'appuyant sur trois piliers : l'attractivité de ses sites, la Très Grande Satisfaction de ses Clients, et la rentabilité de ses activités.



Le responsable du développement et du pilotage commercial dans le secteur du tourisme et du digital est en charge du développement du chiffre d'affaires en utilisant les outils marketing adaptés. Il est le chef d'orchestre de la relation client et fonctionne en mode projet. Il peut exercer son activité en agence, tours opérateurs, plateaux d'affaires etc.

Viaticus a conclu un partenariat exceptionnel avec La Compagnie Des Alpes, garantissant un contrat d'alternance pour nos élèves.

Avec des filiales spécialisées proche du terrain, une immersion en entreprise de 5 mois en station est proposée aux étudiants afin d'être formés au sein de diverses agences de gestion locative de résidence touristique, situées dans plusieurs stations de ski telles que : la Plagne / Méribel / les Arcs / Les Ménuires etc....

L'occasion de découvrir un environnement hors du commun, permettant de concilier formation, travail et découverte de la montagne et ses particularités.



**Octobre 2023 à Août 2024**



**Campus de LYON**

4 Rue Paul Montrochet 69002 Lyon

**T1** ou Bus 63-8-51

arrêt : Hôtel de Région Montrochet

Locaux accessibles aux PMR

**PRÉREQUIS: BAC +2 VALIDÉ**

**ADMISSION**

- Dossier de candidature
- Concours
- Entretien individuel

**MODALITÉS**

- Formation initiale
- Alternance : 12 mois

**TARIF ET FINANCEMENT**

- Prise en charge à 100% par l'OPCO pour contrat d'apprentissage
- 7 200€ par an en initial

**MODALITÉS D'ÉVALUATION**

- Évaluation en cours de formation
- Étude de cas
- Examen final = Rapport d'activité + Grand Oral

La note du rapport de compétences de fin d'année, de l'oral ainsi que chaque bloc de compétences doivent être supérieures ou égales à 10/20 pour validation.

# BACHELOR

## "SELLING TRAVEL"



### PROGRAMME

#### **UE 1 : ANALYSER SON MARCHÉ ET PARTICIPER À LA STRATÉGIE COMMERCIALE**

Tourisme et Hôtellerie : Etude et analyse de marché, Marketing stratégique, Stratégie digitale et e-réputation, Droit du tourisme.

Parcours de spécialisation : Les acteurs du tourisme, Le territoire touristique, L'environnement des agences de voyages, Le Business Travel

#### **UE 2 : DÉVELOPPER UN PORTEFEUILLE CLIENTS**

Marketing touristique opérationnel et communication, Analyse de données commerciales - introduction au yield management, Négociation commerciale, Stratégie de conquête et fidélisation clients d'une structure touristique et hôtelière.

Parcours de spécialisation : Montage de projet ou produit touristique

#### **UE 3 : PILOTER LA PERFORMANCE COMMERCIALE**

Community management appliqué à une structure touristique ou hôtelière, Cahier des charges d'un PAC-M, Budgétisation du PAC-M, Outils : CRM / BDD commerciales, Pilotage de la performance et contrôle des activités touristiques.

Parcours de spécialisation : Développement commercial d'un produit / projet touristique

#### **UE 4 : ASSURER LE MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE**

Management d'une équipe commerciale, Développement RH, Communication managériale, Qualité tourisme.

Parcours de spécialisation : Projet événementiel appliqué au management d'équipe

#### **PARCOURS DE SPÉCIALISATION SELECTOUR**

Perfectionnement au logiciel AMADEUS, Découverte des différents logiciels de gestion en agence de voyage (Wondermiles / KDS / Saphir / Partoo / Console / H2O + 1 BO), Les essentiels du contrat d'assurance (Assurever), Gestion du BACK OFFICE, Conférences et interventions de partenaires de SELECTOUR

PLUSIEURS SESSIONS  
DE RECRUTEMENT  
PRÉVUES PAR  
SELECTOUR

SELECTOUR est un acteur majeur de la distribution de voyages auprès des particuliers et des professionnels et, à ce titre, il permet à des milliers de personnes de voyager chaque jour.

1er réseau d'agences de voyages indépendantes en France, Selectour permet à ses clients de bénéficier de l'expertise de 4 000 conseillers qui les accompagnent pour créer le voyage de leurs rêves et ce depuis plus de 40 ans.

Séjours, circuits, croisières, vols, hôtels, expériences inoubliables, voyages sur mesure sont proposés en ligne ou dans leurs 850 agences de voyages.

Cette mission impose d'agir avec un sens aigu des responsabilités.



Afin d'accompagner ses adhérents à recruter de nouveaux Agents de Voyages, SELECTOUR a créé une académie dédiée en faisant appel à VIATICUS pour en être l'architecte.

Ainsi, SELECTOUR développe une politique dynamique et volontariste permettant aux alternants d'apprendre leur futur métier en se professionnalisant dans leur environnement de travail.

**De nombreux postes en alternance sont à pourvoir au sein des agences de voyages affiliées SELECTOUR.**

Avec des filiales spécialisées proche du terrain, SELECTOUR propose aux futurs alternants de cette formation Bachelor « Selling Travel » de se former aux compétences indispensables au métier de conseiller.ère voyages :

- Gestion de la relation client
- Développement d'un portefeuille clients via marketing digital
- Maîtrise des logiciels de gestion et de réservation (Amadeus)
- Gestion des fournisseurs
- Gestion de projet

Les plus : certifications Amadeus



**Septembre 2023 à Août 2024**



**Campus de PARIS | LYON**

7 rue Aumont Thiéville  
75017 Paris

- 1 Porte Maillot
- 3 Porte de Champerret

4 Rue Paul Montrochet  
69002 Lyon

T1 ou Bus 63-8-51  
arrêt : Hôtel de Région Montrochet

Locaux accessibles aux PMR

## PRÉREQUIS: BAC +2 VALIDÉ

## ADMISSION

- Dossier de candidature
- Concours
- Entretien individuel

## MODALITÉS

- Formation initiale
- Alternance : 12 mois

## TARIF ET FINANCEMENT

- Prise en charge à 100% par l'OPCO pour contrat d'apprentissage
- 7 200 euros par an en initial

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation en cours de formation
- 4 études de cas : validation des blocs
- Examen final = Rapport d'activité + Grand Oral

La note du rapport de compétences de fin d'année, de l'oral ainsi que chaque bloc de compétences doivent être supérieures ou égales à 10/20 pour validation.

## VOTRE MÉTIER

- Responsable d'agence de voyage
- Resp. adjoint.e d'agence de voyage
- Assistant.e commercial
- Chargé.e du développement commercial

# BACHELOR

## "RESPONSABLE TOURISME & DIGITAL"

### PROGRAMME

#### UE 1 : ANALYSER SON MARCHÉ ET PARTICIPER À LA STRATÉGIE COMMERCIALE

Tourisme et Hôtellerie : Etude et analyse de marché, Marketing stratégique, Stratégie digitale et e-réputation, Droit du tourisme.

Parcours de spécialisation : Identité de marque à 360°

#### UE 2 : DÉVELOPPER UN PORTEFEUILLE CLIENTS

Marketing touristique opérationnel et communication, Analyse de données commerciales - introduction au yield management, Négociation commerciale, Stratégie de conquête et fidélisation clients d'une structure touristique et hôtelière.

Parcours de spécialisation : Communication digitale - Social Selling - Travailler avec les influenceurs tourisme - Stratégie de contenus

#### UE 3 : PILOTER LA PERFORMANCE COMMERCIALE

Community management appliqué à une structure touristique ou hôtelière, Cahier des charges d'un PAC-M, Budgétisation du PAC-M, Outils : CRM / BDD commerciales, Pilotage de la performance et contrôle des activités touristiques.

Parcours de spécialisation : Inbound marketing | Growth hacking | Google ads | Google analytics | Notion UX design

#### UE 4 : ASSURER LE MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE

Management d'une équipe commerciale, Développement RH, Communication managériale, Qualité tourisme.

Parcours de spécialisation : Gestion de projet (méthode agile) - travail sur un cas fil rouge tout au long de la formation - création site web

### VOTRE MÉTIER

- Assistant.e marketing digital
- Community Manager
- Chargé.e de commercialisation
- Business developer...



\*Diplôme certifié de niveau 6 - code NSF 312p  
- Inscrit au RNCP - Délivré en partenariat  
avec le Collège de Paris : Responsable du  
Développement et du Pilotage Commercial  
option « Marketing et communication »



Internet est devenu la plus grande agence touristique, accessible tous les jours et en toute heure. Désormais toutes les prestations touristiques sont à portée de clic. Afin de maîtriser la relation client, les entreprises du voyage ont besoin de collaborateurs ayant des compétences digitales associées à des compétences commerciales.

La formation « Tourisme & Digital » permet de répondre à ces besoins en formant ses étudiants aux nouvelles méthodes d'acquisition et de fidélisation clients via diverses techniques de marketing digital :

Social selling, développement des partenariats via les « influenceurs voyages », stratégie de contenus et pilotage de la performance commerciale seront les piliers de cette formation.

Le parcours proposé en alternance de 3 jours à l'école et 10 jours en entreprise, permettra d'associer la théorie à la pratique pour une montée en compétences progressive et solide.



**Octobre 2023 à Août 2024**



**Campus de PARIS | LYON**

7 rue Aumont Thiéville  
75017 Paris

- 1 Porte Maillot
- 3 Porte de Champerret

4 Rue Paul Monrochet  
69002 Lyon

T1 ou Bus 63-8-51  
arrêt : Hôtel de Région Monrochet

Locaux accessibles aux PMR

**PRÉREQUIS: BAC +2 VALIDÉ**

## ADMISSION

- Dossier de candidature
- Concours
- Entretien individuel

## MODALITÉS

- Formation initiale
- Alternance (3 jours en cours - 10 jours en entreprise)

## TARIF ET FINANCEMENT

- Prise en charge à 100% par l'OPCO pour contrat d'apprentissage
- 7 200€ par an en initial

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation en cours de formation
- 4 études de cas : validation des blocs
- Examen final = Rapport d'activité + Grand Oral

La note du rapport de compétences de fin d'année, de l'oral ainsi que chaque bloc de compétences doivent être supérieures ou égales à 10/20 pour validation.

# MASTÈRE

## "TOURISME & MANAGEMENT"

### 1ÈRE ANNÉE

#### **UE 1 : TRADUCTION ET DEPLOIEMENT DE LA STRATEGIE GLOBALE**

Gouvernance et stratégie d'entreprise, Gestion d'entreprise, Plan d'actions stratégiques, Système de management intégré et RSE, Stratégie de communication.

Parcours de spécialisation : Yield Management « Analyse de marché » - Les formes de tourisme - RSE dans le tourisme

#### **UE 2 : PILOTAGE DES ACTIVITES DE L'UNITE OPERATIONNELLE**

Management de projet(s), Stratégie commerciale, Pilotage de la performance, Management d'unités opérationnelles, Management financier, Développement d'affaires.

Parcours de spécialisation : Yield Management - Reporting - Les acteurs de la distribution touristique

#### **UE 3 : PILOTAGE DE LA TRANSFORMATION DIGITALE**

Culture et stratégie digitale, Transformation digitale, E-CRM, Management de la DSI, Droit du numérique, Projet d'entreprise : création web.

Parcours de spécialisation : Yield Management - Reporting

### 2ÈME ANNÉE

#### **UE 4: PILOTER LES RESSOURCES FINANCIERES ET MATERIELLES DE L'UNITE**

Lean Management, Management comptable et financier, Business plan, Management des achats, Litiges et contentieux.

Parcours de spécialisation : Yield Management « Pricing »

#### **UE 5 : MANAGER LES HOMMES ET LES ORGANISATIONS**

Management et sociologie des organisations, Gestion des Hommes et des carrières, Management d'équipe phygital, Management interculturel, Management des relations sociales et QVT, Management et leadership, Droit social et du travail.

Parcours de spécialisation : Yield Management





Le manager opérationnel en tourisme et digital pilote et encadre son service/département afin d'assurer la performance et la qualité des activités tout en respectant la stratégie et la politique de l'entreprise. Responsable de l'action marketing et de la gestion des budgets, il définit et pilote la stratégie commerciale à mener.

Viaticus propose ce parcours de formation dans le but de former les futur.e.s responsables et chef.fe.s d'entreprise du secteur touristique.

Durant ces 2 années de parcours, les alternants apprendront à gérer un centre de profit, à optimiser sa rentabilité, à saisir les opportunités de développement grâce notamment à des compétences digitales stratégiques et managériales.

Pendant ces 2 ans de formation, un projet « créé ta startup » ainsi que de nombreux cas fil rouge d'entreprise seront proposés aux étudiants afin d'appliquer leurs connaissances et valoriser leurs nouvelles compétences auprès de futurs employeurs.

100%

C'est le taux de réussite pour la promotion 2021-2022 du MASTÈRE



**Octobre 2023 à juillet 2024**



**Campus de PARIS | LYON**

7 rue Aumont Thiéville  
75017 Paris

- 1 Porte Maillot
- 3 Porte de Champerret

4 Rue Paul Montrochet  
69002 Lyon

T1 ou Bus 63-8-51  
arrêt : Hôtel de Région Montrochet

Locaux accessibles aux PMR

## VOTRE MÉTIER

- Responsable marketing digital
- Directeur.rice d'agence
- Chargé.e de commercialisation
- Entrepreneur
- Business developer...

## PRÉREQUIS: BAC +3 VALIDÉ

## ADMISSION

- Dossier de candidature
- Concours
- Entretien individuel

## MODALITÉS

- Formation Initiale
- Alternance : 3 jours en cours - 10 jours en entreprise

## TARIF ET FINANCEMENT

- Prise en charge à 100% par l'OPCO pour contrat d'apprentissage
- 8 000€ par an en initial

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation en cours de formation
- 5 études de cas : validation des blocs
- Examen final = Rapport d'activité + Grand Oral

La note du rapport de compétences de fin d'année, de l'oral ainsi que chaque bloc de compétences doivent être supérieures ou égales à 10/20 pour validation.



# CONTACTEZ-NOUS

Si vous avez besoin d'informations ou  
envie d'en savoir plus !

---



ASSISTANT CHARGÉ DES ADMISSIONS

Nadir Guerras

[n.guerras@viaticus.fr](mailto:n.guerras@viaticus.fr)

01 79 35 16 97 - 07 87 75 08 12



RESPONSABLE DU CAMPUS RHÔNE-ALPES

Géraldine Borde

[admissionslyon@viaticus.fr](mailto:admissionslyon@viaticus.fr)

06 29 10 06 83



RESPONSABLE DES ADMISSIONS

Marc Proietto

[m.proietto@viaticus.fr](mailto:m.proietto@viaticus.fr)

06 40 87 15 40



RESPONSABLE RELATIONS ENTREPRISES

Katia Schreiber

[k.schreiber@viaticus.fr](mailto:k.schreiber@viaticus.fr)

06 21 48 61 40

Comment s'inscrire chez Viaticus ?

# VIVEZ LA REMISE DE DIPLÔMES



Chez Viaticus, nous sommes fiers de notre cérémonie de remise des diplômes. Nous croyons que c'est une étape cruciale dans votre vie d'étudiants, et nous voulons nous assurer que chaque diplômé se sente célébré et honoré.

La toge et le bonnet académique sont de rigueur.

La cérémonie de remise des diplômes de Viaticus est également un excellent moyen pour les étudiants de réseauter avec des professionnels de l'industrie du tourisme. Vous pourrez établir des liens et lancer votre carrière sur les chapeaux de roues.



**J'y étais !**

Remise des diplômes 2022  
02.02.23



*Réussite*



# QUE SONT-ILS DEVENUS ?



Elise  
Chargée des opérations  
Yoonly



Marion  
Resp. de l'éditorial  
Funbooker



Ismahane  
Chef de projet CRM  
Wonderbox



Thibaut  
Agent de réservation  
MSC Croisières



Margaux  
Commerciale B2B  
Salaün Holidays



Jérémy  
Resp. Marketing acquisition  
Ticketmaster

## *Le mot de notre alumni*



Aude  
Account Manager B2B  
Ceetiz

Chers futurs étudiants de Viaticus,

Après deux années, je suis heureuse d'avoir choisi cette école et vous la recommande sans hésiter.

Les formateurs de Viaticus sont des experts dans leur domaine et m'ont fourni un enseignement de qualité, tout en me guidant pour me découvrir et atteindre mes objectifs professionnels.

De plus, j'ai pu élargir mon réseau en rencontrant des pointures de l'industrie grâce aux événements organisés par l'école. Je vous souhaite de belles aventures chez Viaticus.





# VIATICUS

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE  
TOURISME | MANAGEMENT | MARKETING DIGITAL



Paris | Lyon

*Suivez-nous*



Paris  
7 Rue Aumont-Thiéville  
75017 Paris  
01 79 35 16 97

Lyon  
4 Rue Paul Montrochet  
69002 Lyon  
06 29 10 06 83