



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



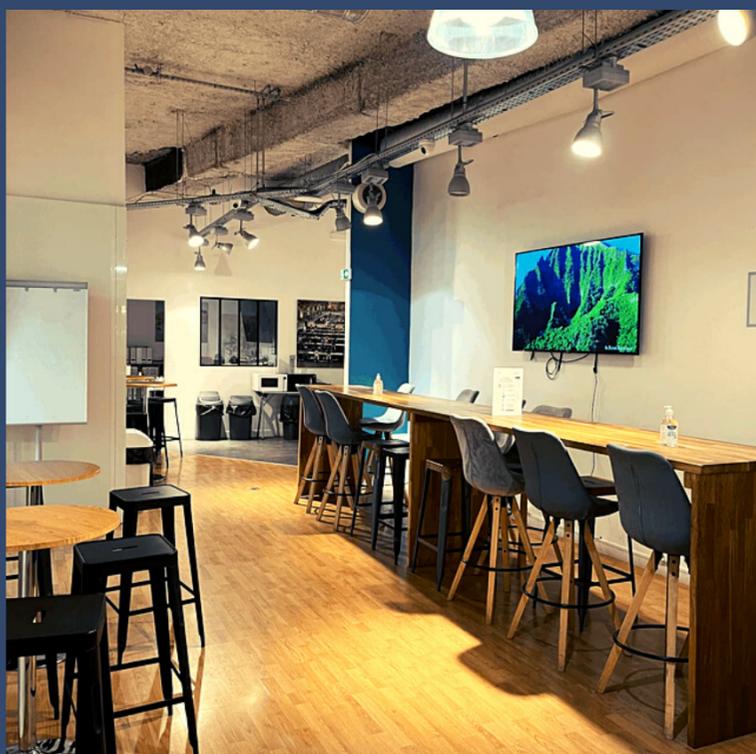
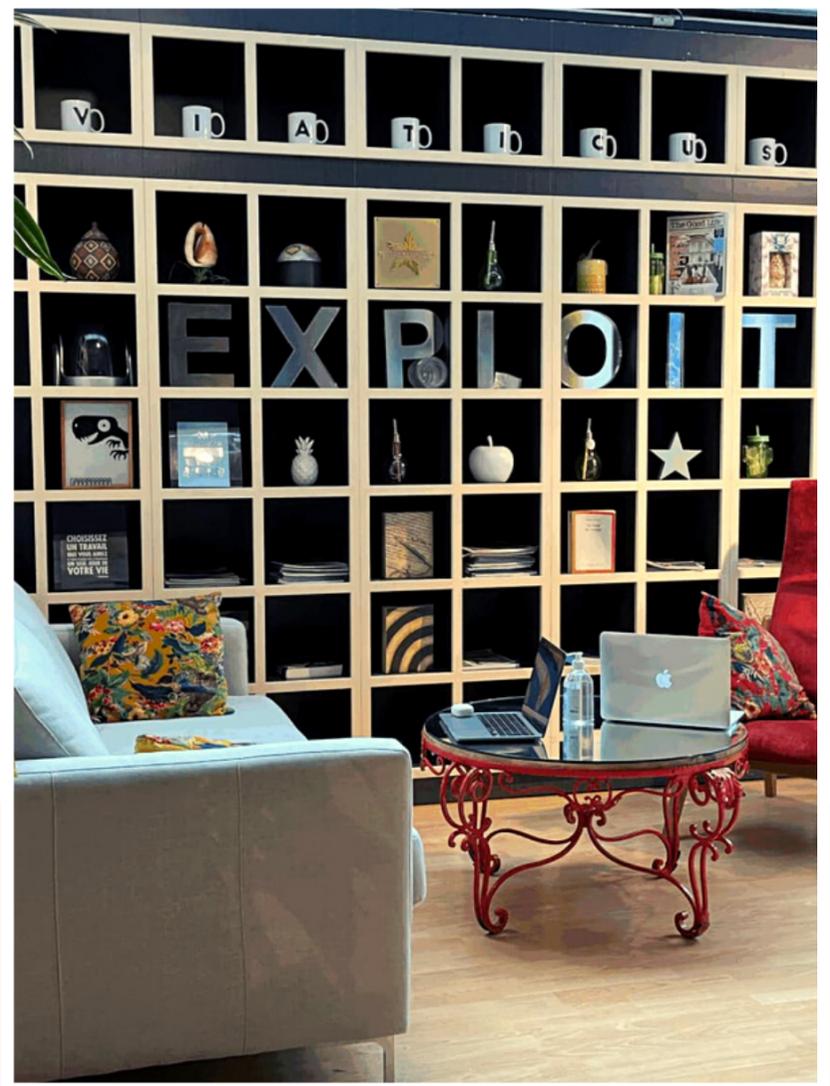
En intégrant cet espace de coworking, vous bénéficierez d'une configuration idéale pour favoriser les échanges et le partage, tout en vous initiant aux méthodes de travail des entreprises.

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.



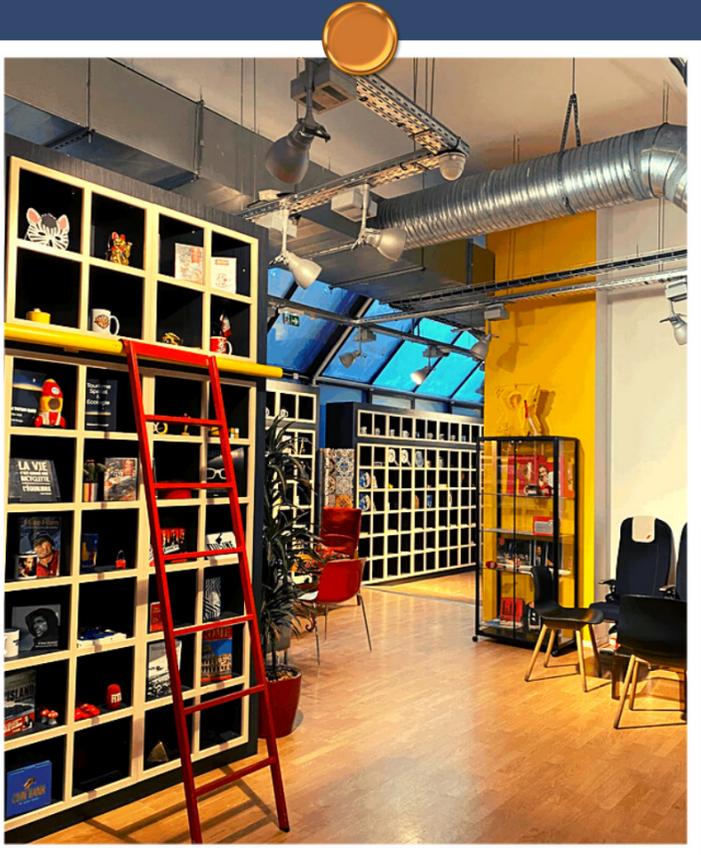
Paris





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 !

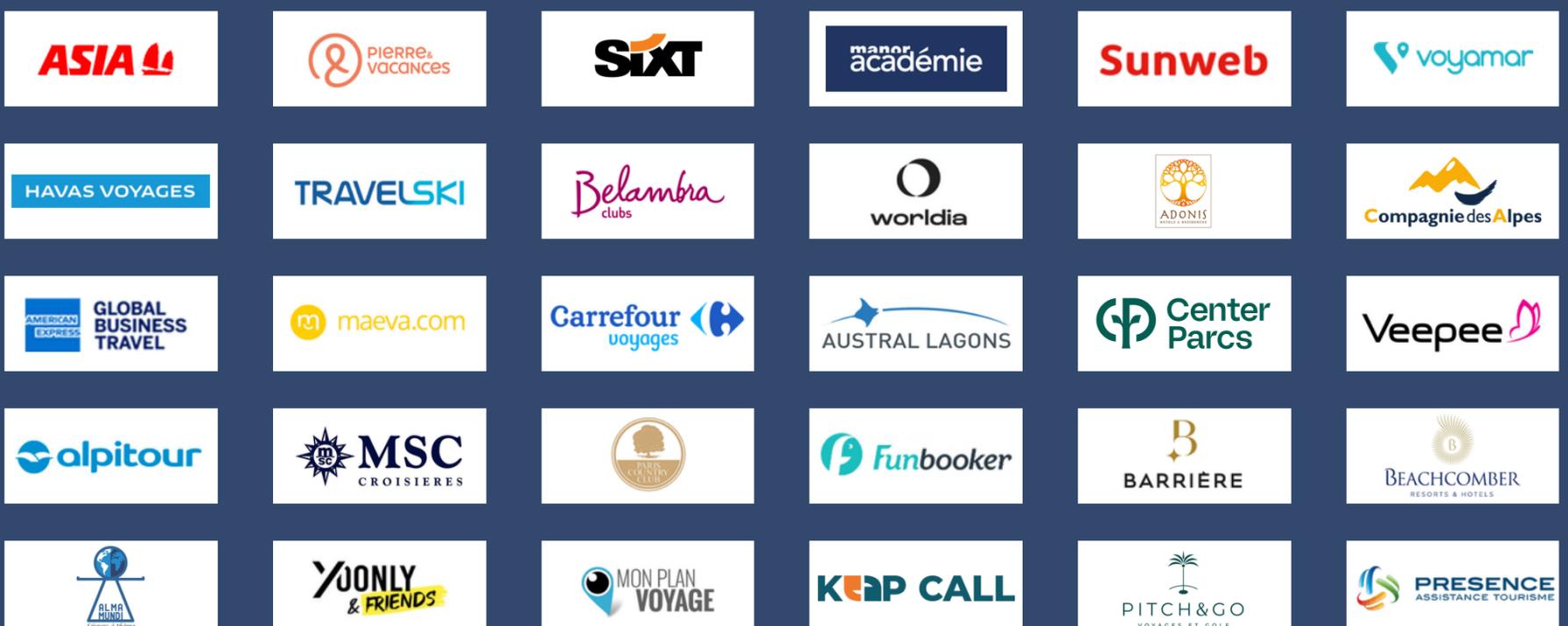


97%

des étudiants
sont recrutés par
nos entreprises
partenaires



NOS ENTREPRISES PARTENAIRES



BACHELOR

"WINTER CLASS"

Responsable du Développement
et du Pilotage Commercial*

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

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 - La gestion de la relation client à distance

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 : la promotion d'un établissement touristique via le social selling

UE 4 : ASSURER LE MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE

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

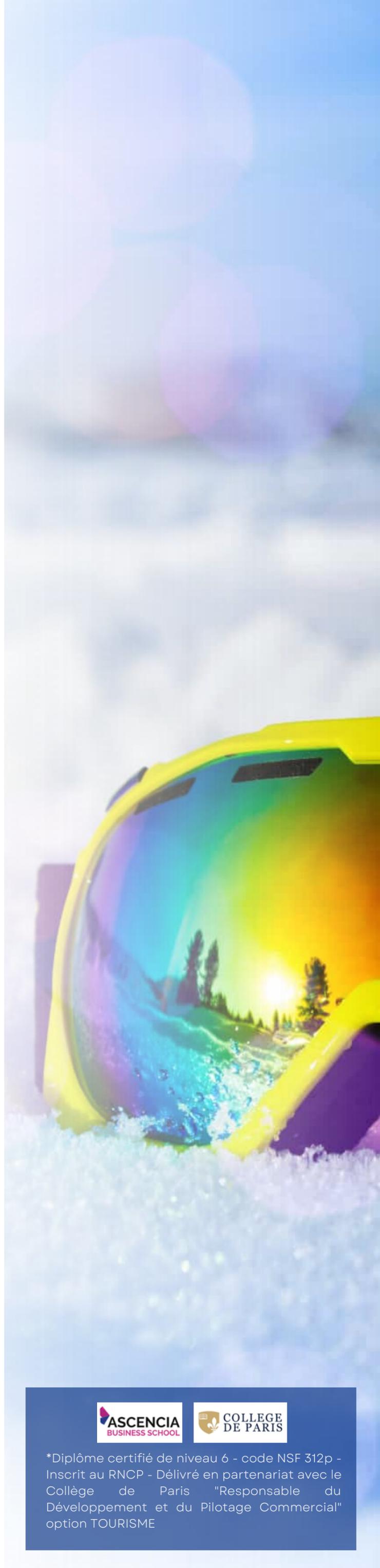
Parcours de spécialisation : introduction à la RSE

VOTRE MÉTIER

- Responsable commercial(e) & marketing digital
- Chef de projet digital
- Conseiller voyage
- Chef de produit / prestation touristique



*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 TOURISME





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 propose cette formation afin de professionnaliser ses étudiants dans les métiers de la relation client, le développement commercial associé aux techniques de marketing digital dans le tourisme.

Avec des filiales spécialisées proche du terrain, les futurs alternants de cette formation Bachelor «WINTER CLASS» pourront mettre en pratique leur compétences dans divers postes proposés dans le cadre de nombreux partenariats entreprises de l'école.

93%

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



Octobre 2023 à Août 2024



Campus de PARIS

7 rue Aumont Thiéville 75017 Paris

1 Porte Maillot

3 Porte de Champerret

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
- 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.

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

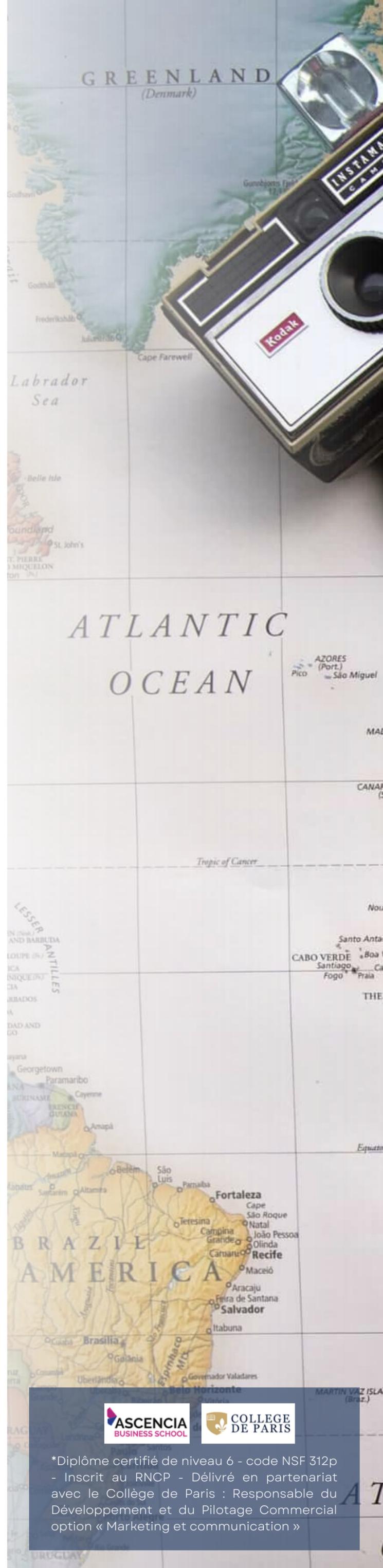
UE 4 : ASSURER LE MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE

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 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 (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.

BACHELOR

"BUSINESS TRAVEL"

by

manor
académie

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, les spécificités du voyage d'affaires

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 : Gestion du BACK OFFICE / Montage de projet ou produit touristique / Découverte des SBT (self booking tools)

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 : formation aux logiciels AMADEUS / SABRE

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

VOTRE MÉTIER

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

PLUSIEURS SESSIONS
DE RECRUTEMENT
PRÉVUES PAR MANOR

Manor est l'un des 1ers groupements professionnels d'agences du voyage d'affaires. Réseau Français indépendant, 74 entreprises adhèrent volontairement en conservant leur identité et leur autonomie au sein du G.I.E.

Dans la conjoncture actuelle, Manor évolue vers une répartition plus équilibrée entre le voyage d'affaires et les ventes au public (billetterie, revente Voyageur et production).

Créé en 1986, Manor a toujours sélectionné des partenaires fiables et compétitifs. Sa réputation dans la profession est incontestée.

La devise : " La force d'un réseau, la souplesse des indépendants "



Manor, l'un des 1ers groupements professionnels d'agence de voyage, a conclu un partenariat exclusif avec Viaticus et lance la « MANOR ACADEMIE », garantissant un contrat d'alternance pour nos élèves.

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

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

Les plus : certifications Amadeus et Sabre



Septembre 2023 à Août 2024



Campus de PARIS

7 rue Aumont Thiéville 75017 Paris

- 1 Porte Maillot
- 3 Porte de Champerret

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.

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

01 79 35 16 97 - 07 87 75 08 12



RESPONSABLE DU CAMPUS RHÔNE-ALPES

Géraldine Borde

admissionslyon@viaticus.fr

06 29 10 06 83



RESPONSABLE DES ADMISSIONS

Marc Proietto

m.proietto@viaticus.fr

06 40 87 15 40



RESPONSABLE RELATIONS ENTREPRISES

Katia Schreiber

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