ÉCOLE SUPÉRIEURE DE
TOURISME | MANAGEMENT
MARKETING DIGITAL

VIATICUS

BACHELOR

"RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL FRANCE & INTERNATIONAL"

BACHELOR - Formation en Initial ou Alternance

PROGRAMME

UE 1 : ASSURER UNE VEILLE COMMERCIALE, CONCURRENTIELLE, TECHNOLOGIQUE ET DÉFINIR LES PLANS D'ACTIONS MARKETING EN FRANCE ET À L'INTERNATIONAL

Etude et analyse de marché - Marketing stratégique - Marketing opérationnel et communication - Community Management - Stratégie digitale et e-réputation.

UE 2 : DÉTECTER LES OPPORTUNITÉS COMMERCIALES ET DÉVELOPPER UN PORTEFEUILLE CLIENTS FRANCE ET INTERNATIONAL

Analyse de données commerciales - Stratégie de conquête et fidélisation - Cahier des charges d'un PAC-M - Budgétisation du PAC-M - Propositions commerciales et appels d'offre.

UE 3 : NÉGOCIER, METTRE EN PLACE LES CONTRATS ET PARTENARIATS

Négociation commerciale et pratiques interculturelles - Droit des relations commerciales.

UE 4 : ASSURER LE MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE

Management d'une équipe (dont équipe interculturelle) - Développement RH - Communication managériale - Pilotage de la performance et contrôle des activités.

SPÉCIALISATION

Les acteurs du tourisme, le territoire touristique - Montage de projet / produit touristique - La promotion d'un produit touristique via le social selling.

LEARNING EXPEDITION

(LEX) voyage d'étude pour découvrir de nouvelles pratiques, de nouvelles technologies, une nouvelle culture à l'international.

VOS MÉTIERS

- Assistant.e commercial
- Conseiller.ère relation client
- Business developper
- Chargé.e du développement commercial



COLLEGE DE PARIS

*Responsable du développement commercial France & International, titre à finalité professionnelle, de niveau 6 délivré par Centre de Techniques Internationales, par décision de France Compétences en date du 16/12/2020 en partenariat avec Collège de Paris

Le Responsable du Développement Commercial France et International 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 pilote et le chef d'orchestre de la relation client et doit, de surcroit, s'appuyer sur les différentes compétences des entreprises et surtout, sur un fonctionnement en mode projet.

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.

Les futurs alternants de cette formation pourront mettre en pratique leurs compétences dans divers postes proposés dans le cadre de nombreux partenariats entreprises de l'école.

CONTACT

RESPONSABLE DES ADMISSIONS PARIS

admissionsparis@viaticus.fr
01 79 35 16 97 / 06 40 87 15 40

RESPONSABLE RELATIONS ENTREPRISES

Katia SCHREIBER
k.schreiber@viaticus.fr
06 21 48 61 40

NOTRE CAMPUS

CAMPUS PARIS
7 rue Aumont Thiéville 75017 Paris
1 Porte Maillot
3 Porte de Champerret
T 3b Thérèse Pierre

version 1.4 17/04/2024

VIATICUS

1 session par an
Septembre 2024 à juillet 2025

DURÉE & RYTHME

- 560 heures de cours | 1 148 heures en entreprise
- 1 semaine de cours | 3 semaines en entreprise

PRÉREQUIS

- BAC +2 validé
- Pas d'équivalence
- Pas de passerelle

ADMISSION

- Dossier de candidature
- Concours
- Entretien de motivation

MODALITÉS

- Contrat d'apprentissage
- Initial

TARIF ET FINANCEMENT

- Alternance : parcours de formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise avec laquelle est signé le contrat d'alternance.
  L'alternant n'a aucun frais à sa charge

- Initial : 7 200 euros

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Etude de cas
- Dossier professionnel + Oral pour chaque bloc = validé à partir de 10/20
- Rapport d'activités + Soutenance finale validé à partir de 10/20
- Chaque bloc est autonome et peut être validé de manière indépendante

POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLE

- Mastère Tourisme & Management
- Mastère Marketing & Hospitality Management