



VIATICUS

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE MANAGEMENT
TOURISTIQUE & 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



DES
PARTENARIATS
ENTREPRISES
STRUCTURÉS



350

ÉTUDIANTS



Qualiopi
processus certifié

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

VIATICUS : L'HISTOIRE D'UNE ÉCOLE DE TOURISME

L'histoire de cette école est une saga inspirante basée sur une vision audacieuse de l'enseignement du tourisme. Les formations proposées par Viaticus sont créées en collaboration avec les entreprises et pour les entreprises avec des programmes et des rythmes leur correspondant parfaitement.

Viaticus a été créée en 2019 par Bernard Sabbah, personnalité du monde du tourisme afin de répondre aux exigences de ce secteur en pleine évolution.



LES 5 PILIERS DE VIATICUS

1

Une pédagogie innovante

Viaticus offre un programme d'enseignement en alternance axé sur la professionnalisation, adoptant une approche pédagogique centrée sur les projets, la collaboration en équipe, et des master class animées par des experts du secteur touristique.

2

Un réseau d'enseignants professionnels

Viaticus accueille des enseignants experts dans les domaines du tourisme et du digital garantissant un enseignement toujours actualisé et opérationnel.

3

Nos campus

Établie au cœur de Paris et Lyon, Viaticus s'enracine au sein des sites touristiques et culturels incontournables, offrant ainsi aux étudiants une expérience d'apprentissage immersive dans le domaine du tourisme.

4

Des partenariats entreprises structurés

Viaticus établit des partenariats stratégiques avec des entreprises, offrant des opportunités d'alternance grâce à des classes ou groupes dédiés (ex. Compagnie des Alpes, Selectour, Sixt, Hertz...) ainsi que des relations plus traditionnelles avec de nombreuses entreprises du secteur.

5

Des valeurs fortes

Viaticus incarne des convictions profondes. C'est une école à la fois .ATYPIQUE, CIVIQUE, ANTI-CONFORMISTE, CREATIVE, et BIENVEILLANTE

UNE PÉDAGOGIE INNOVANTE

APPRENDRE EN PRATIQUANT

1

- Transformer des concepts abstraits en expériences tangibles.
- Faciliter la transposition vers le monde concret de l'entreprise.
- Insuffler une signification à l'enseignement pour une mémorisation optimale.

2

TRAVAILLER EN ÉQUIPE

- Cultiver et renforcer les compétences liées au travail d'équipe pour atteindre des objectifs communs
- Bénéficier d'espaces de co-working aménagés dans nos locaux, favorisant une préparation optimale aux méthodes de travail en entreprise.

3

NOS MASTER CLASS: L'ADN DE VIATICUS

- Mettre en relation nos étudiants avec de leaders d'entreprises dans le cadre de conférences thématiques pour développer un réseau solide et dynamique
- Tous nos intervenants sont des acteurs en activité du secteur du tourisme et/ou du digital.

4

INTÉGRATION PROFESSIONNELLE

- Se préparer à la recherche d'entreprise via des ateliers : CV / Pitch professionnel / E-réputation / Job boards / Préparation à l'entretien d'embauche.
- Suivre des parcours en alternance permettant d'optimiser l'expérience professionnelle pour optimiser l'employabilité de nos étudiants.



Je suis enthousiaste de partager avec vous mon parcours récent en tant qu'alternant au poste de chef de projet junior opérationnel chez Magic Ways. Un immense merci au service de relation entreprise qui a été un catalyseur.

Francis MALONGA - Mastère Tourisme & Management - Campus Paris

Ayant obtenu un BUT en gestion des entreprises et bénéficié d'une expérience à l'étranger, je cherchais à définir mon projet professionnel. J'ai choisi Viaticus pour un Mastère Management Opérationnel d'Activités, où j'ai été accompagnée du processus de recrutement jusqu'à la prise de parole en entretien. Aujourd'hui, intégrée dans une entreprise touristique, je suis ravie de voir mes choix se concrétiser et de développer les compétences nécessaires pour bâtir ma carrière.

Marie Villard - Mastère Tourisme & Management- campus Lyon



LES CAMPUS VIATICUS



Nous plongeons nos étudiants dans un univers singulier d'un paquebot de 520m2 ! Avec une atmosphère dynamique digne d'une start-up et une décoration soigneusement élaborée, cet espace de travail les transporte dans une aventure dédiée aux voyages avec des clin d'œil au secteur du tourisme et à ses destinations emblématiques, savamment disséminés dans les meubles iconiques qui jalonnent l'école.

En rejoignant cet espace de coworking, nos étudiants bénéficient d'une configuration idéale propice aux échanges et au partage, tout en s'initiant aux méthodes de travail des entreprises.

Ils se préparent à vivre des moments intenses et à accomplir des exploits !

CAMPUS PARIS

7 rue Aumont Thiéville
75017 Paris

1 Porte Maillot

3 Porte de Champerret

CAMPUS LYON

51 ter, rue de St Cyr
Lyon 9

Ligne D | gare de Vaise
Station Velo'v

Nos locaux sont accessibles aux PMR



Paris
&
Lyon





Du design
Des bonnes vibes
Des couleurs
chaleureuses



Des campus pensés
pour les étudiants où il
fait bon vivre !



NOS FORMATIONS

Admissions hors PARCOURSUP - Bac+3 à Bac+5

BACHELOR

Paris

Bachelor Hospitality
Management
Paris

Bachelor Selling Travel
By Selectour Academy
Paris

Bachelor Tourisme et Digital
Paris et Lyon

Bachelor Tourisme
Paris et Lyon

Lyon

Bachelor Tourisme by MMV
Lyon

Bachelor Tourisme
By Compagnie des Alpes
Lyon

MASTÈRE

Mastère
Tourisme et Management
Paris et Lyon

POUR LES

PROFESSIONNELS

Responsable du
développement
Tourisme & Digital

Responsable
d'établissement
touristique

ÉTUDIANTS

FORMATIONS

NOUS ACCOMPAGNONS NOS ETUDIANTS DANS LEUR RECHERCHE D'ALTERNANCE

La puissance de Viaticus réside dans son vaste réseau d'entreprises partenaires dans son engagement à faciliter la recherche d'alternance de ses étudiants. Nous offrons des ateliers CV et des séances de préparation aux entretiens. Du côté de nos entreprises partenaires, nous organisons des Jobs Dating avec une pré-sélection minutieuse des étudiants en fonction des profils recherchés. En outre, plusieurs classes dédiées sont mises en place pour renforcer les opportunités d'alternance.



NOS ENTREPRISES PARTENAIRES

ASIA

PIERRE & VACANCES

SIXT

manor
académie

Sunweb

voyamar

HAVAS VOYAGES

TRAVELSKI

Belambra
clubs

worldia

ADONIS

Compagnie des Alpes

AMERICAN EXPRESS
GLOBAL BUSINESS TRAVEL

maeva.com

Carrefour
voyages

AUSTRAL LAGONS

Center
Parcs

Veepee

alpitour

MSC
CROISIÈRES

PIERRE & VACANCES

Funbooker

B
BARRIÈRE

BEACHCOMBER
BEACHCOMBER & HOTELS

ALMA
MUNDI

YOONLY
& FRIENDS

MON PLAN
VOYAGE

KUP CALL

PITCH & GO
VOYAGES ET GOLF

PRESENCE
ASSISTANCE TOURISME



20
24 | 2025



VIATICUS

NOS PROGRAMMES À PARIS

7 Rue Aumont-Thiéville
75017 Paris



ÉCOLE SUPÉRIEURE DE
TOURISME | MANAGEMENT
MARKETING DIGITAL

VIATICUS

BACHELOR

"TOURISME & DIGITAL"

Chargé.e de Développement Commercial et Marketing

PROGRAMME

UE 1 : MISE EN ŒUVRE D'UN PLAN MARKETING OMNICANAL

Marketing opérationnel - Marketing digital - Etude de marché - Plan de communication - Comportement du consommateur.

UE 2 : DÉVELOPPER ET SUIVRE LES VENTES MULTICANALES

Plan d'actions commerciales - Négociation commerciale - Animation d'un réseau commercial - E-commerce - Approche budgétaire / Tableaux de bord.

UE 3 : MANAGER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE ET MARKETING

Management d'équipe - Droit du travail - Communication interpersonnelle - Gestion des ressources humaines.

TRANSVERSAL

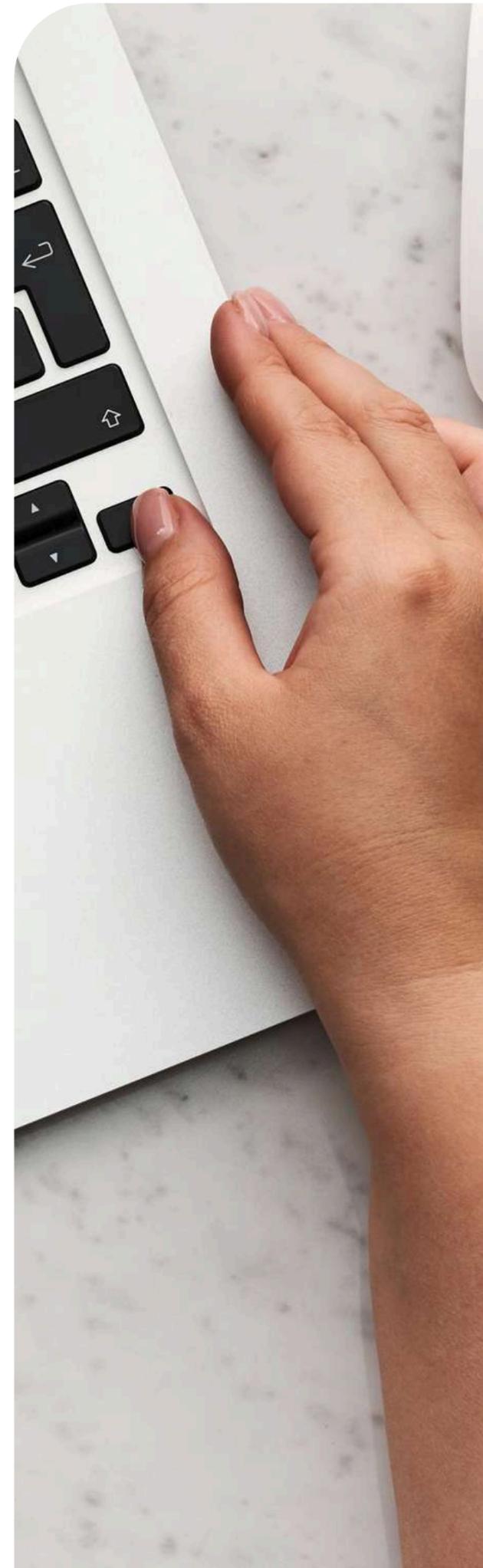
Anglais professionnel - Bureautique - Outils d'insertion professionnelle.

SPÉCIALISATION

- Les acteurs du tourisme / le territoire touristique
- Développement commercial d'un produit / projet touristique
- Promotion d'un établissement touristique via le social selling
- Social média management

VOS MÉTIERS

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





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 avec **des compétences digitales** associées à **des compétences commerciales**.

La formation « Tourisme & Digital » permet de répondre à ces besoins en formant des 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 sont les piliers de cette formation.

Le parcours proposé en alternance de 3 jours à l'école et 7 jours en entreprise, permettra d'associer la théorie à la pratique pour une montée en compétences progressive et solide.

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

- Porte Maillot
- Porte de Champerret
- Thérèse Pierre



VIATICUS



1 session par an

Septembre 2024 à juillet 2025

DURÉE

- 560 heures de cours | 1148 heures en entreprise
- 3 jours de cours | 7 jours 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

- Étude de cas
- Dossier professionnel + oral pour chaque bloc = validé à partir de 10/20
- Rapport d'activités + soutenance finale validés à partir de 10/20

POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLE

- Mastère Tourisme & Management
- Mastère Marketing & Hospitality Management



ÉCOLE SUPÉRIEURE DE
TOURISME | MANAGEMENT
MARKETING DIGITAL

VIATICUS

BACHELOR

“SELLING TRAVEL by



Selectour
Academy

Responsable du Développement Commercial France & International

PROGRAMME

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

Étude 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

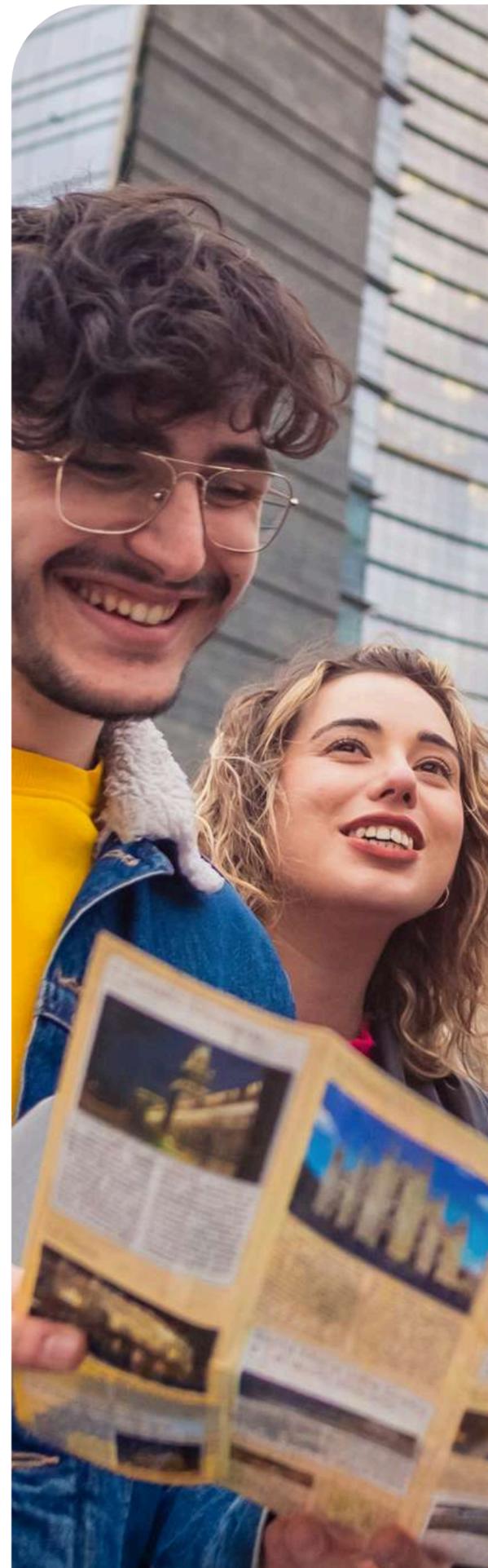
Perfectionnement au logiciel AMADEUS - Découverte des différents logiciels de gestion en agences de voyages (Wondermiles / KDS / Saphir / Partoo / Console / H2O + 1 BO) - Les essentiels du contrat d'assurance (Assurever) - Gestion du Back office - Conférences et interventions de partenaires de SELECTOUR.

LEARNING EXPEDITION

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

VOS MÉTIERS

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



*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 réseau d'agences SELECTOUR est un acteur majeur de la distribution de voyages auprès de particuliers et de 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.

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.

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

-  Porte Maillot
-  Porte de Champerret
-  Thérèse Pierre



VIATICUS



1 session par an

Septembre 2024 à juillet 2025

DURÉE & RYTHME

- 560 heures de cours | 1 018 heures en entreprise
- 3 jours de cours | 7 jours 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



ÉCOLE SUPÉRIEURE DE
TOURISME | MANAGEMENT
MARKETING DIGITAL

VIATICUS

BACHELOR

"RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL FRANCE & INTERNATIONAL"

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 developer
- Chargé.e du développement commercial



*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



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

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 surcroît, 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 3^e Thérèse Pierre



BACHELOR

“HOSPITALITY & MANAGEMENT”

Responsable d'Établissement Touristique

PROGRAMME

UE 1 : PILOTER ET OPTIMISER LES SERVICES D'UN ÉTABLISSEMENT TOURISTIQUE

Organiser et optimiser le fonctionnement des services :

- Hébergement
- Réception
- Entretien maintenance
- Restauration, bar
- Animation et développement de l'ancrage local

UE 2 : MANAGER LE PERSONNEL D'UN ÉTABLISSEMENT TOURISTIQUE

- Recruter les équipes d'un établissement touristique en français et en anglais
- Manager les équipes d'un établissement touristique
- Assurer la gestion administrative des ressources humaines d'un établissement

UE 3 : COMMERCIALISER LES OFFRES D'UN ÉTABLISSEMENT TOURISTIQUE AVEC UNE DÉMARCHÉ MULTICANALE

- Développer et optimiser la commercialisation des offres d'un établissement touristique
- Promouvoir un établissement touristique et ses offres en français et en anglais

UE 4 : ASSURER LA GESTION OPÉRATIONNELLE D'EXPLOITATION ET PRÉVOIR LES INVESTISSEMENTS D'UN ÉTABLISSEMENT TOURISTIQUE

- Gérer le budget d'exploitation et sécuriser la rentabilité d'un établissement touristique
- Prévoir les investissements d'un établissement touristique

PACKAGE VIATICUS

- Optimiser sa e-reputation
- Atelier CV et Pitch
- Préparation aux entretiens d'embauche
- Normes d'hygiène
- Permis d'exploitation
- Introduction au tourisme

VOS METIERS

- Directeur.rice de structure d'hébergement touristique
- Manager de club de vacances / d'hôtel club
- Responsable de résidence de tourisme
- Directeur.rice d'établissement de plein air
- Directeur.rice d'auberge de jeunesse, de gîtes, de centres de vacances





En réponse à une industrie en pleine mutation avec la digitalisation du secteur, le développement d'un tourisme responsable, une clientèle en quête de sens, Viaticus propose un Bachelor Hospitality & Management permettant une approche complète du métier de Responsable d'Établissement Touristique.

Ce bachelor donne les clés pour piloter, organiser, développer l'ensemble de prestations proposées par un établissement touristique dans une démarche de qualité (hébergement, restauration, maintenance, animation...) et le respect de la promesse faite au client, tout en maîtrisant la commercialisation, le management et la gestion opérationnelle (taux de satisfaction, indicateurs de performance...).

A la fois technique et stratégique, le bachelor Hospitality & Management de Viaticus prépare les étudiants à être les futurs acteurs clés de l'hôtellerie.

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 3^o Thérèse Pierre



VIATICUS



1 session par an

Septembre 2024 à juillet 2025

DURÉE

- 560 heures de cours
- 1 semaine en 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

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluations en cours de formation
- Entretien avec le jury (2H20)
- Présentation d'un projet réalisé en amont de la session (1H10)
- Entretien technique (50min)
- Entretien final (20min)

POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLE

- Mastère Tourisme & Management
- Mastère Marketing & Hospitality Management



ÉCOLE SUPÉRIEURE DE
TOURISME | MANAGEMENT
MARKETING DIGITAL

VIATICUS

MASTÈRE

"TOURISME & MANAGEMENT"

Manager Commercial et Marketing

1ÈRE ANNÉE

UE 1 : ELABORER LA STRATÉGIE COMMERCIALE ET MARKETING

Stratégie d'entreprise et marketing stratégique et opérationnel -
Stratégie de transformation digitale en entreprise - Étude de
marché (veille/intelligence économique) - Data marketing.

UE 2 : METTRE EN OEUVRE LA POLITIQUE COMMERCIALE

Plan d'actions commerciales - Techniques et prospections
commerciales et gestion de la relation clients - Communication
d'entreprise (hors digital) et gestion de marques - Communication
digitale - Anglais.

PROJET START UP

Création d'un projet start up, un concept, un produit ou un service
touristique avec la notion RSE.

Mettre en application les compétences théoriques de la formation
En fil rouge sur les deux années.

2ÈME ANNÉE

UE 3 : MANAGER UNE ÉQUIPE ET UN RÉSEAU COMMERCIAL

Gestion RH - Management et communication interculturels -
Management d'entreprise, risques et conflits - Management de
projet Entrepreneurial.

UE 4 : MESURER LA PERFORMANCE COMMERCIALE

Finance et comptabilité d'entreprise - Achat et appel d'offres -
Transport et logistique - Droit des contrats commerciaux.

PROJET START UP

Poursuite du projet start up, en fil rouge sur les deux années.

Mettre en application les compétences théoriques de la formation
Rendu sous forme d'un dossier soutenu devant un jury de
professionnels.

SPÉCIALISATION

- Management et stratégie d'entreprise
- Stratégie inter-organisationnelle
- Management des risques
- Conduite de changement
- Relations publiques et lobbying & audit et conseil stratégique
- Entreprenariat & stratégie comportementale

MASTÈRE - Formation en Initial ou Alternance





Le manager commercial et marketing d'aujourd'hui pilote et encadre son service ou département afin d'assurer la performance et la qualité des activités tout en respectant la stratégie et la politique de l'entreprise. Généralement responsable de la politique marketing, de la gestion des budgets et de leur encadrement, il articule ses activités dans le cadre de la politique générale de l'entreprise. Il définit et pilote la stratégie commerciale.

À ce titre, il analyse des situations complexes et propose des stratégies au sein de l'entreprise. Le manager commercial et marketing collabore donc aux grandes orientations stratégiques et pilote la mise en œuvre des projets dans leurs dimensions commerciales, marketing, humaines et financières pour l'entreprise.

Pendant ces deux années de formation, un projet « crée ta startup » ainsi que de nombreux cas pratiques d'entreprise seront proposés aux étudiants afin d'appliquer leurs connaissances et valoriser leurs nouvelles compétences auprès de futurs employeurs.

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

Locaux accessibles aux PMR



1 session par an

Octobre 2024 à juin 2026



DURÉE

- 1 015 heures de cours sur 2 ans
- 3 jours de cours | 7 jours en entreprise

PRÉREQUIS

- BAC +3 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 : 8 600 euros par an

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation en cours de formation
- Études de cas : validation des blocs
- Examen final = Rapport compétences + Grand oral

Les notes du rapport de compétences, de l'oral et de chaque bloc de compétences doivent être supérieures ou égales à 10/20 pour validation.

LES DÉBOUCHÉS

- Manager opérationnel
- Directeur.rice distribution TO
- Entrepreneur
- Responsable commercial et marketing
- Manager centre de relations clients



ÉCOLE SUPÉRIEURE DE
TOURISME | MANAGEMENT
MARKETING DIGITAL

VIATICUS

MASTÈRE

"MARKETING & HOSPITALITY MANAGEMENT"

Manager Commercial et Marketing

1ÈRE ANNÉE

UE 1 : ELABORER LA STRATÉGIE COMMERCIALE ET MARKETING

Stratégie d'entreprise et marketing stratégique et opérationnel -
Stratégie de transformation digitale en entreprise - Étude de
marché (veille/intelligence économique) - Data marketing.

UE 2 : METTRE EN OEUVRE LA POLITIQUE COMMERCIALE

Plan d'actions commerciales - Techniques et prospections
commerciales et gestion de la relation clients - Communication
d'entreprise (hors digital) et gestion de marques - Communication
digitale - Anglais.

PROJET START UP

Création d'un projet start up, un concept, un produit ou un service
touristique avec la notion RSE.

Mettre en application les compétences théoriques de la formation
En fil rouge sur les deux années.

2ÈME ANNÉE

UE 3 : MANAGER UNE ÉQUIPE ET UN RÉSEAU COMMERCIAL

Gestion RH - Management et communication interculturels -
Management d'entreprise, risques et conflits - Management de
projet Entrepreneurial.

UE 4 : MESURER LA PERFORMANCE COMMERCIALE

Finance et comptabilité d'entreprise - Achat et appel d'offres -
Transport et logistique - Droit des contrats commerciaux.

PROJET START UP

Poursuite du projet start up, en fil rouge sur les deux années.

Mettre en application les compétences théoriques de la formation
Rendu sous forme d'un dossier soutenu devant un jury de
professionnels.

SPÉCIALISATION

- Pilotage de la stratégie digitale et marketing
- Projet appliqué au management d'équipe
- Évaluation du risque de la conquête de croissance commerciale
- Budgétisation de la politique commerciale
- Montage de projet / produit touristique ou hôtelier
- Développement commercial d'un produit / projet touristique
- La promotion d'un établissement touristique via le social selling
- Élaboration d'un projet de Start up
- Yield management





Le rôle du Manager commercial et marketing dans le secteur du tourisme et du digital est de **diriger et superviser** son service, département ou pôle pour garantir la performance et la qualité des activités, tout en alignant ses actions sur la stratégie et la politique de l'entreprise. Il est généralement chargé de **définir la politique** marketing, de gérer les budgets et de veiller à leur utilisation optimale, en intégrant ses initiatives dans le cadre global de l'entreprise. De plus, il élabore et met en œuvre la **stratégie commerciale**.

A ce titre, il analyse des situations complexes pour proposer des stratégies au sein de l'entreprise ou de l'établissement touristique. En tant que cadre commercial, **spécialisé dans le tourisme et l'hôtellerie**, il contribue aux grandes orientations stratégiques et supervise la réalisation des projets sur le plan commercial, marketing, digital, humain et financier dans le secteur du tourisme.

Pendant cette formation de deux ans, les étudiants seront amenés à participer à un **projet de création de start up**, ainsi qu'à de nombreux cas d'études d'entreprise, afin d'appliquer leurs connaissances et de mettre en valeur leurs nouvelles compétences auprès de potentiels employeurs.

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

Locaux accessibles aux PMR



1 session par an

Octobre 2024 à juin 2026



DURÉE

- 1 015 heures de cours sur 2 ans
- 3 jours de cours | 7 jours en entreprise

PRÉREQUIS

- BAC +3 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 : 8 600 euros par an

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation en cours de formation
- Études de cas : validation des blocs
- Examen final = Rapport compétences + Grand oral

Les notes du rapport de compétences, de l'oral et de chaque bloc de compétences doivent être supérieures ou égales à 10/20 pour validation.

LES DÉBOUCHÉS

- Manager commercial / Marketing
- Responsable commercial / marketing
- Ingénieur commercial d'affaires
- Business Manager / Manager des ventes
- Directeur de la clientèle

20
24 | 2025



VIATICUS



NOS PROGRAMMES À LYON

51 ter, rue de St Cyr
69009 Lyon



ÉCOLE SUPÉRIEURE DE
TOURISME | MANAGEMENT
MARKETING DIGITAL

VIATICUS

BACHELOR

"TOURISME & DIGITAL"

Chargé.e de Développement Commercial et Marketing

PROGRAMME

UE 1 : MISE EN ŒUVRE D'UN PLAN MARKETING OMNICANAL

Marketing opérationnel - Marketing digital - Etude de marché - Plan de communication - Comportement du consommateur.

UE 2 : DÉVELOPPER ET SUIVRE LES VENTES MULTICANALES

Plan d'actions commerciales - Négociation commerciale - Animation d'un réseau commercial - E-commerce - Approche budgétaire / Tableaux de bord.

UE 3 : MANAGER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE ET MARKETING

Management d'équipe - Droit du travail - Communication interpersonnelle - Gestion des ressources humaines.

TRANSVERSAL

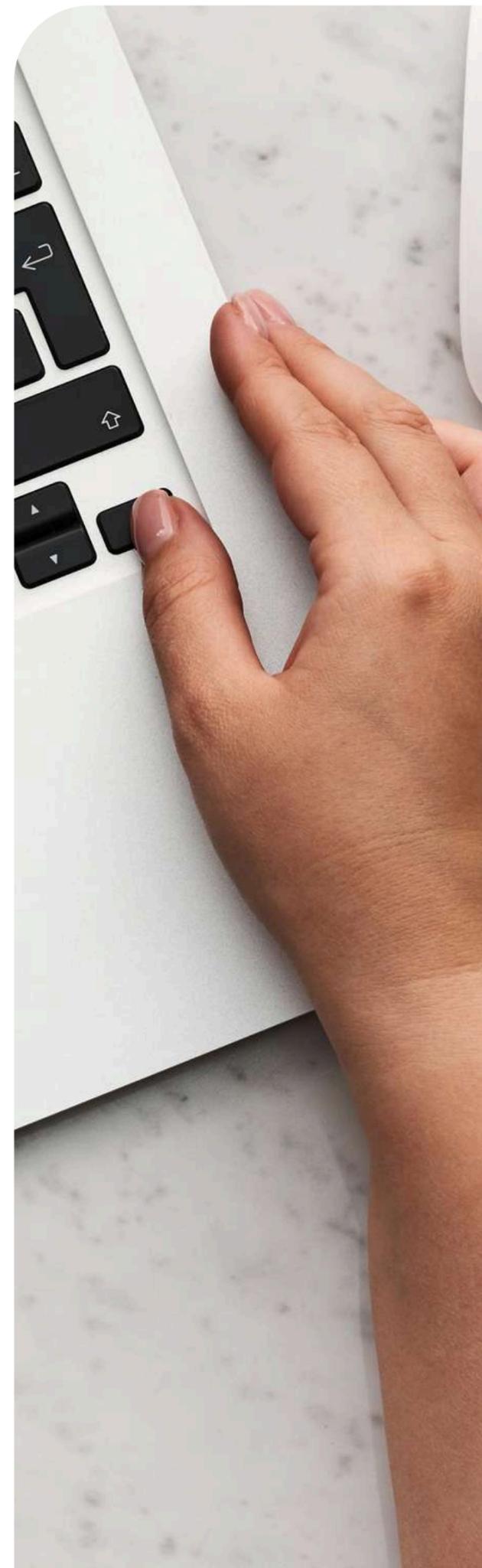
Anglais professionnel - Bureautique - Outils d'insertion professionnelle.

SPÉCIALISATION

- Les acteurs du tourisme / le territoire touristique
- Développement commercial d'un produit / projet touristique
- Promotion d'un établissement touristique via le social selling
- Social média management

VOS MÉTIERS

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





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 avec **des compétences digitales** associées à **des compétences commerciales**.

La formation « Tourisme & Digital » permet de répondre à ces besoins en formant des 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 sont les piliers de cette formation.

Le parcours proposé en alternance de 3 jours à l'école et 7 jours en entreprise, permettra d'associer la théorie à la pratique pour une montée en compétences progressive et solide.

CONTACT

RESPONSABLE DES ADMISSIONS LYON

admissionslyon@viaticus.fr
06 29 10 06 83

RESPONSABLE RELATIONS ENTREPRISES

Géraldine Borde
g.borde@viaticus.fr
06 29 10 06 83

NOTRE CAMPUS

CAMPUS LYON
51 ter rue de St Cyr
69009 LYON
Ligne D - Gare de Vaise
Locaux accessibles aux PMR



VIATICUS



1 session par an

Septembre 2024 à juillet 2025

DURÉE

- 560 heures de cours | 1148 heures en entreprise
- 3 jours de cours | 7 jours 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

- Évaluations en cours de formation
- Validation des blocs = Études de cas
- Examen final = rapport d'activités + soutenance

POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLE

- Mastère Tourisme & Management
- Mastère Marketing & Hospitality Management



ÉCOLE SUPÉRIEURE DE
TOURISME | MANAGEMENT
MARKETING DIGITAL

VIATICUS

BACHELOR

“CHARGÉ.E DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING

by  ”
Compagnie des Alpes

PROGRAMME

UE 1 : MISE EN ŒUVRE D'UN PLAN MARKETING OMNICANAL

Marketing opérationnel - Marketing digital - Etude de marché - Plan de communication - Comportement du consommateur.

UE 2 : DÉVELOPPER ET SUIVRE LES VENTES MULTICANALES

Plan d'actions commerciales - Négociation commerciale - Animation d'un réseau commercial - E-commerce - Approche budgétaire / Tableaux de bord.

UE 3 : MANAGER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE ET MARKETING

Management d'équipe - Droit du travail - Communication interpersonnelle - Gestion des ressources humaines.

TRANSVERSAL

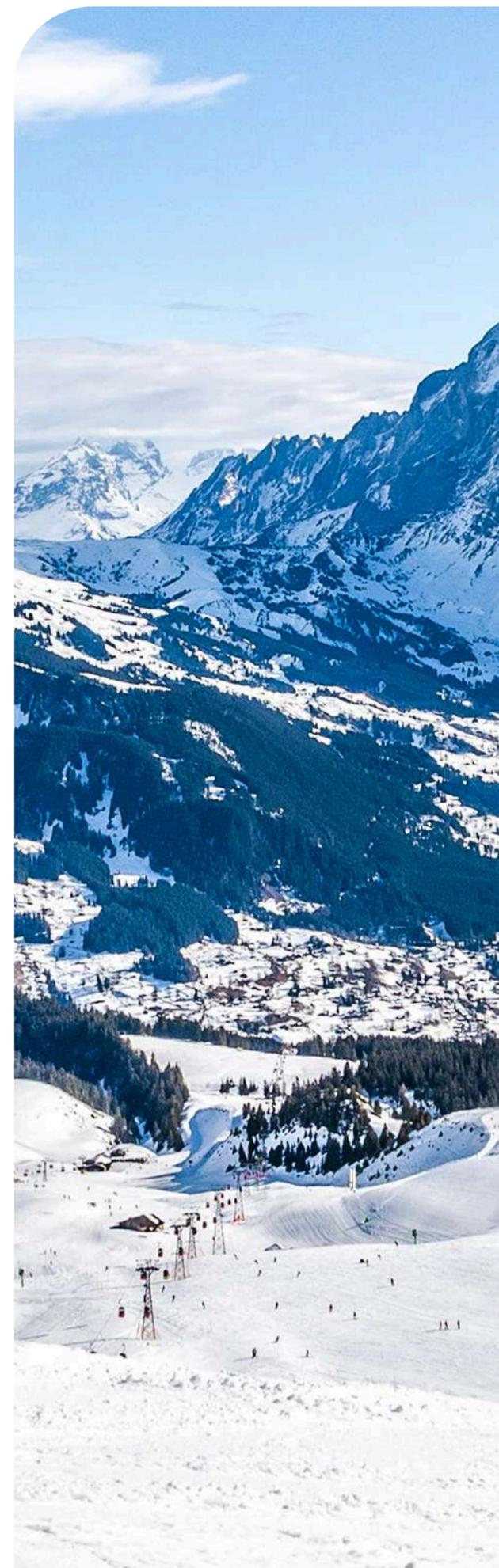
Anglais professionnel - Bureautique - Outils d'insertion professionnelle.

SPÉCIALISATION

- Les acteurs du tourisme / le territoire touristique
- Développement commercial d'un produit / projet touristique
- Comprendre les tendances du marché
- son évolution et les besoins des clients
- Déterminer les concurrents afin de développer une stratégie de différenciation.

VOS MÉTIERS

- Chef de produits et/ou de prestations touristiques
- Chef de mission dans une structure qui œuvre dans le tourisme
- Responsable dans une structure touristique (agence de voyages, office du tourisme, cabinet de conseil, agence de communication touristique, tours opérateurs, centrales de réservation)
- Responsable de site touristique ou d'un site culturel
- Coordinateur de séjours et/ou de voyages



“Chargé.e de développement commercial et marketing” - Titre certifié de niveau 6, RNCP38025, par décision de France Compétences en date du 20 septembre 2023, délivré par EDUCSUP



Le tourisme de montagne est un secteur en plein essor, attirant chaque année des millions de visiteurs du monde entier. Pour répondre à cette demande croissante, les acteurs du secteur ont besoin de profils compétents et polyvalents, capables de développer des stratégies marketing efficaces et de piloter des projets complexes.

Le Manager Commercial et Marketing joue un rôle crucial dans ce contexte. En s'appuyant sur une connaissance approfondie du marché et des tendances du tourisme de montagne, il est chargé de :

Identifier de nouvelles opportunités commerciales, développer et mettre en œuvre des stratégies marketing ciblées, négocier des partenariats, promouvoir la destination, et superviser la relation client.

La formation dispensée par Viaticus permet aux étudiants d'acquérir les compétences nécessaires pour devenir des Managers commerciaux performants. Grâce à un programme pédagogique riche et adapté aux réalités du marché, les étudiants développent une expertise pointue du tourisme de montagne et maîtrisent les outils marketing indispensables pour réussir dans ce secteur dynamique.

En conclusion, le Manager Commercial et Marketing est un acteur clé du développement du tourisme de montagne. Grâce à ses compétences et à son expertise, il contribue à la promotion des destinations et à la satisfaction des clients, tout en participant à la croissance économique des entreprises du secteur.

CONTACT

RESPONSABLE DES ADMISSIONS LYON

admissionslyon@viaticus.fr
06 29 10 06 83

RESPONSABLE RELATIONS ENTREPRISES

Géraldine Borde
g.borde@viaticus.fr
06 29 10 06 83

NOTRE CAMPUS

CAMPUS LYON
51 ter rue de St Cyr
69009 LYON
Ligne D - Gare de Vaise
Locaux accessibles aux PMR



VIATICUS



1 session par an

Septembre 2024 à juillet 2025

DURÉE & RYTHME

- 560 heures de cours | 1 008 heures en entreprise
- 2 mois en cours | 5 mois en entreprise | 2 mois en cours

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

- Évaluations en cours de formation
- Validation des blocs = Études de cas
- Examen final = rapport d'activités + soutenance

POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLE

- Mastère Tourisme & Management
- Mastère Marketing & Hospitality Management



ÉCOLE SUPÉRIEURE DE
TOURISME | MANAGEMENT
MARKETING DIGITAL

VIATICUS

MASTÈRE

"TOURISME & MANAGEMENT"

Manager Commercial et Marketing

1ÈRE ANNÉE

UE 1 : ELABORER LA STRATÉGIE COMMERCIALE ET MARKETING

Stratégie d'entreprise et marketing stratégique et opérationnel -
Stratégie de transformation digitale en entreprise - Étude de
marché (veille/intelligence économique) - Data marketing.

UE 2 : METTRE EN OEUVRE LA POLITIQUE COMMERCIALE

Plan d'actions commerciales - Techniques et prospections
commerciales et gestion de la relation clients - Communication
d'entreprise (hors digital) et gestion de marques - Communication
digitale - Anglais.

PROJET START UP

Création d'un projet start up, un concept, un produit ou un service
touristique avec la notion RSE.

Mettre en application les compétences théoriques de la formation
En fil rouge sur les deux années.

2ÈME ANNÉE

UE 3 : MANAGER UNE ÉQUIPE ET UN RÉSEAU COMMERCIAL

Gestion RH - Management et communication interculturels -
Management d'entreprise, risques et conflits - Management de
projet Entrepreneurial.

UE 4 : MESURER LA PERFORMANCE COMMERCIALE

Finance et comptabilité d'entreprise - Achat et appel d'offres -
Transport et logistique - Droit des contrats commerciaux.

PROJET START UP

Poursuite du projet start up, en fil rouge sur les deux années.

Mettre en application les compétences théoriques de la formation
Rendu sous forme d'un dossier soutenu devant un jury de
professionnels.

SPÉCIALISATION

- Management et stratégie d'entreprise
- Stratégie inter-organisationnelle
- Management des risques
- Conduite de changement
- Relations publiques et lobbying & audit et conseil stratégique
- Entreprenariat & stratégie comportementale

MASTÈRE - Formation en Initial ou Alternance





Le manager commercial et marketing d'aujourd'hui pilote et encadre son service ou département afin d'assurer la performance et la qualité des activités tout en respectant la stratégie et la politique de l'entreprise. Généralement responsable de la politique marketing, de la gestion des budgets et de leur encadrement, il articule ses activités dans le cadre de la politique générale de l'entreprise. Il définit et pilote la stratégie commerciale.

À ce titre, il analyse des situations complexes et propose des stratégies au sein de l'entreprise. Le manager commercial et marketing collabore donc aux grandes orientations stratégiques et pilote la mise en œuvre des projets dans leurs dimensions commerciales, marketing, humaines et financières pour l'entreprise.

Pendant ces deux années de formation, un projet « crée ta startup » ainsi que de nombreux cas pratiques d'entreprise seront proposés aux étudiants afin d'appliquer leurs connaissances et valoriser leurs nouvelles compétences auprès de futurs employeurs.

CONTACT

RESPONSABLE DES ADMISSIONS PARIS

admissionslyon@viaticus.fr
06 29 10 06 83

RESPONSABLE RELATIONS ENTREPRISES

Géraldine Borde
g.borde@viaticus.fr
06 29 10 06 83

NOTRE CAMPUS

CAMPUS LYON
51 ter rue de St Cyr
69009 LYON
Ligne D - Gare de Vaise
Locaux accessibles aux PMR



1 session par an

Octobre 2024 à juin 2026



DURÉE

- 1 015 heures de cours sur 2 ans
- 3 jours de cours | 7 jours en entreprise

PRÉREQUIS

- BAC +3 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 : 8 600 euros par an

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation en cours de formation
- Études de cas : validation des blocs
- Examen final = Rapport compétences + Grand oral

Les notes du rapport de compétences, de l'oral et de chaque bloc de compétences doivent être supérieures ou égales à 10/20 pour validation.

LES DÉBOUCHÉS

- Manager opérationnel
- Directeur.rice distribution TO
- Entrepreneur
- Responsable commercial et marketing
- Manager centre de relations clients



ÉCOLE SUPÉRIEURE DE
TOURISME | MANAGEMENT
MARKETING DIGITAL

VIATICUS

MASTÈRE

"MARKETING & HOSPITALITY MANAGEMENT"

Manager Commercial et Marketing

1ÈRE ANNÉE

UE 1 : ELABORER LA STRATÉGIE COMMERCIALE ET MARKETING

Stratégie d'entreprise et marketing stratégique et opérationnel -
Stratégie de transformation digitale en entreprise - Étude de
marché (veille/intelligence économique) - Data marketing.

UE 2 : METTRE EN OEUVRE LA POLITIQUE COMMERCIALE

Plan d'actions commerciales - Techniques et prospections
commerciales et gestion de la relation clients - Communication
d'entreprise (hors digital) et gestion de marques - Communication
digitale - Anglais.

PROJET START UP

Création d'un projet start up, un concept, un produit ou un service
touristique avec la notion RSE.

Mettre en application les compétences théoriques de la formation
En fil rouge sur les deux années.

2ÈME ANNÉE

UE 3 : MANAGER UNE ÉQUIPE ET UN RÉSEAU COMMERCIAL

Gestion RH - Management et communication interculturels -
Management d'entreprise, risques et conflits - Management de
projet Entrepreneurial.

UE 4 : MESURER LA PERFORMANCE COMMERCIALE

Finance et comptabilité d'entreprise - Achat et appel d'offres -
Transport et logistique - Droit des contrats commerciaux.

PROJET START UP

Poursuite du projet start up, en fil rouge sur les deux années.

Mettre en application les compétences théoriques de la formation
Rendu sous forme d'un dossier soutenu devant un jury de
professionnels.

SPÉCIALISATION

- Pilotage de la stratégie digitale et marketing
- Projet appliqué au management d'équipe
- Évaluation du risque de la conquête de croissance commerciale
- Budgétisation de la politique commerciale
- Montage de projet / produit touristique ou hôtelier
- Développement commercial d'un produit / projet touristique
- La promotion d'un établissement touristique via le social selling
- Élaboration d'un projet de Start up
- Yield management





Le rôle du Manager commercial et marketing dans le secteur du tourisme et du digital est de **diriger et superviser** son service, département ou pôle pour garantir la performance et la qualité des activités, tout en alignant ses actions sur la stratégie et la politique de l'entreprise. Il est généralement chargé de **définir la politique** marketing, de gérer les budgets et de veiller à leur utilisation optimale, en intégrant ses initiatives dans le cadre global de l'entreprise. De plus, il élabore et met en œuvre la **stratégie commerciale**.

A ce titre, il analyse des situations complexes pour proposer des stratégies au sein de l'entreprise ou de l'établissement touristique. En tant que cadre commercial, **spécialisé dans le tourisme et l'hôtellerie**, il contribue aux grandes orientations stratégiques et supervise la réalisation des projets sur le plan commercial, marketing, digital, humain et financier dans le secteur du tourisme.

Pendant cette formation de deux ans, les étudiants seront amenés à participer à un **projet de création de start up**, ainsi qu'à de nombreux cas d'études d'entreprise, afin d'appliquer leurs connaissances et de mettre en valeur leurs nouvelles compétences auprès de potentiels employeurs.

CONTACT

RESPONSABLE DES ADMISSIONS LYON

admissionslyon@viaticus.fr
06 29 10 06 83

RESPONSABLE RELATIONS ENTREPRISES

Géraldine Borde
g.borde@viaticus.fr
06 29 10 06 83

NOTRE CAMPUS

CAMPUS LYON
51 ter rue de St Cyr
69009 LYON
Ligne D - Gare de Vaise
Locaux accessibles aux PMR



1 session par an

Octobre 2024 à juin 2026

DURÉE

- 1 015 heures de cours sur 2 ans
- 3 jours de cours | 7 jours en entreprise

PRÉREQUIS

- BAC +3 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 : 8 600 euros par an

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluations en cours de formation
- Validation des blocs = Études de cas
- Examen final = rapport d'activités + grand oral

Les notes du rapport de compétences, de l'oral et de chaque bloc de compétences doivent être supérieures ou égales à 10/20 pour validation.

LES DÉBOUCHÉS

- Manager commercial.e / Marketing
- Responsable commercial.e / marketing
- Ingénieur commercial.e d'affaires
- Business Manager / Manager des ventes
- Directeur de la clientèle



CONTACTEZ-NOUS

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

CAMPUS PARIS



RESPONSABLE RELATIONS ENTREPRISES

Katia Schreiber

k.schreiber@viaticus.fr

06 21 48 61 40 - 01 83 79 11 92



SERVICE ADMISSIONS

admissionsparis@viaticus.fr

06 40 87 15 40

CAMPUS LYON



RESPONSABLE DU CAMPUS RHÔNE-ALPES

Géraldine Borde

admissionslyon@viaticus.fr

06 84 72 08 59

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 DE MANAGEMENT TOURISTIQUE & DIGITAL



Paris | Lyon

Suivez-nous



Paris
7 Rue Aumont-Thiéville
75017 Paris

Lyon
51 ter, rue de St Cyr
69009 Lyon