ÉCOLE SUPÉRIEURE DE
TOURISME | MANAGEMENT
MARKETING DIGITAL

VIATICUS

BACHELOR

"TOURISME & COMMERCIAL"

Responsable du Développement Commercial France & International

BACHELOR - Formation en Initial ou Alternance

PROGRAMME

BLOC 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.

BLOC 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.

BLOC 3 : NÉGOCIER, METTRE EN PLACE LES CONTRATS ET PARTENARIATS
Négociation commerciale et pratiques interculturelles - Droit des relations commerciales.

BLOC 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.

ALTERNANCES PROPOSÉES

- Chargé.e du développement commercial
- Conseiller.ère relations clients - Attaché.e commercial.e
- Business developer
- Commercial groupe
- Gestionnaire location saisonnière



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 DÉBOUCHÉS

- Chargé.e du développement commercial
- Business developper
- Attaché.e commercial.e
- Chargé.e d'affaires

CONTACT

ADMISSIONS PARIS

Christelle FRANÇOIS
c.francois@viaticus.fr
01 79 35 16 97

RELATIONS ENTREPRISES

Katia SCHREIBER
k.schreiber@viaticus.fr

NOTRE CAMPUS

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

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour tout autre besoin, merci de nous contacter.

version 1.4 06/11/2024

VIATICUS

1 session par an

Septembre 2025 à juillet 2026

DURÉE & RYTHME

- **10 mois** dont **360** heures de formation
- **2,5 mois** de cours | **5 mois** en entreprise | **2 mois** de cours

PRÉREQUIS

- **BAC +2** | Titre **niveau V** validé
- **120** crédits ECTS
- Equivalence : **3 années** d'expérience professionnelle

ADMISSION

- Entretien de motivation
- Tests d'admission dont **1 en anglais**

MODALITÉS

- Contrat d'apprentissage
- Initial

TARIF ET FINANCEMENT

- **Alternance** : parcours de formation pris en charge totalement par l'OPCO de l'entreprise avec laquelle est signé le contrat d'alternance
  L'alternant n'a aucun frais à sa charge
- **Initial** : 7 000 euros

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Chaque **bloc est autonome** et peut être **validé** de manière indépendante
- Pour **valider un bloc** de compétences le candidat doit obtenir au minimum une **moyenne de 10/20** composée d'un tiers de la moyenne du contrôle continu et l'épreuve finale du bloc
- Tous les blocs de compétences doivent être **validés** pour accéder à la **certification**

TAUX DE RÉUSSITE 2023 - 2024 : 100%

POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLE

- **Mastère** Tourisme & Management
- **Mastère** Marketing & Hospitality Management