



Durée : 6 semaines - 210 heures (partie théorique en centre) – Possibilité d'effectuer un stage professionnel de 8 semaines (280 heures)(*)

Module « Généralités »

- Environnement du tourisme
- Les étapes de la création d'une agence de voyage
- Gestion d'une agence de voyage
- Réglementation du tourisme

Code du tourisme



Module « Techniques de vente »

- Processus, caractéristiques et typologies de la négociation commerciale
- Facteurs influençant la négociation commerciale
- Motivations d'un acte d'achat
- Les qualités d'un bon négociateur commercial
- Les 3 composantes de l'achat
- Processus d'achat et de vente
- Les différentes étapes de l'entretien

Module GDS « AMADEUS »

- Réglementations spécifiques au transport aérien
- Amadeus Air
- Amadeus Rail
- Amadeus Hôtel
- Amadeus Car
- L'après-vente
- Les modifications avant et après départ
- Les pénalités



Module « Production touristique »

- Géographie du tourisme
- Etude du projet « client »
- Conception d'un produit sur mesure
- Les différents prestataires, sollicitations et choix
- Création de tableau de bord
- Création d'une brochure de présentation produit
- Analyse des devis fournisseurs
- Les commissions
- Les conditions d'annulation
- Détermination du prix de vente
- Préparation et présentation de l'offre commerciale
- Rédaction d'une offre préalable de vente (OPV)

(*) Programme complet adapté également à la création d'agence de voyage



Public visé

- Les salariés
- Les demandeurs d'emploi
- Les étudiants
- Les personnes en reconversion professionnelle

Tarif : 2790,00€

Pré requis

- Age minimum 18 ans
- Baccalauréat ou première expérience professionnelle
- Anglais conversationnel

Modalités d'accès*

- Etude dossier de candidature (préinscription) sous 48 heures
- Entretien de sélection téléphonique

Objectifs

- Identifier les besoins du client
- Sélectionner les prestataires transport par l'utilisation d'un GDS en langue anglaise.
- Sélectionner les prestations terrestres (hébergement et activités) par l'utilisation d'un GDS en langue anglaise et de sites internet B to B.
- Rechercher et sélectionner le ou les fournisseurs répondant aux attentes du client
- Négocier les tarifs d'achat des prestations et déterminer un prix de vente.
- Assembler les prestations et élaborer une présentation commerciale.
- Rechercher et sélectionner le produit adapté aux besoins du client.
- Conseiller et argumenter la sélection
- Faire un devis sur brochure
- Rédiger le contrat de vente en application des textes juridiques en vigueur
- Suivre et Fidéliser le client

Méthodologie

Les cours sont dispensés en présentiel selon les méthodes d'animation classique et sont divisés en deux catégories :

- Les cours théoriques en salle standard
- Les cours sur systèmes informatiques

Moyens pédagogiques et matériels utilisés

- Videoprojection
- Supports de cours
- Documents techniques tourisme & Brochure
- Logiciel Amadeus Air – Rail – Hotel – Cars

Modalités d'évaluation

Le stagiaire sera évalué de manière continue tout au long de la formation au travers de tests écrits et de mises en situation pratiques.

Accessibilité aux personnes handicapées

Accueil et accompagnement des personnes en situation de handicap

Taux de réussite 2024 : 87%

(*) Il est recommandé d'entamer ses démarches au plus tard 15 jours avant l'entrée en formation.