

BACHELOR

"RESPONSABLE TOURISME & DIGITAL"

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, Proposition commerciale 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

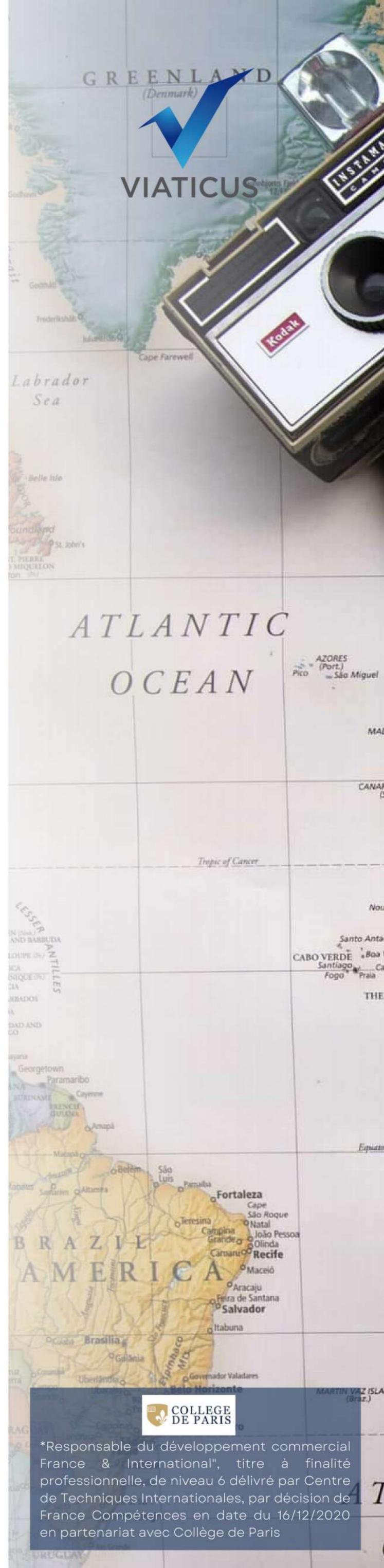
Management d'une équipe (dont équipe interculturelle), Développement RH, Communication managériale, pilotage de la performance et contrôle des activités.

UE 5 : PARCOURS DE SPECIALISATION

Identité de marque à 360° | Communication digitale - Social Selling | Stratégie de contenus | Inbound marketing | Growth hacking | Google ads | Google analytics | Notion UX design | Travail sur un cas fil rouge tout au long de la formation : création site web

VOTRE MÉTIER

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



*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



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 de 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.

CONTACTS

ASSISTANT CHARGÉ DES ADMISSIONS PARIS

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 PARIS

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



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 Monrochet
69002 Lyon

T1 ou Bus 63-8-51
arrêt : Hôtel de Région Monrochet

Locaux accessibles aux PMR

PRÉREQUIS: BAC +2 VALIDÉ

ADMISSION

- Dossier de candidature
- Concours
- Entretien Individuel

MODALITÉS

- Formation initiale
- Alternance : 3 jrs en cours - 10 jrs en entreprise

TARIF ET FINANCEMENT

- Prise en charge à 100% pour un contrat d'apprentissage
- 7 200 euros par an en initial

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluations en cours de formation
- Études de cas & soutenances
- Examen final = Rapport d'activité & Grand Oral

La note du rapport d'activités de fin d'année, de l'oral ainsi que chaque bloc de compétences doivent être supérieures ou égales à 10/20 pour validation.

LES PLUS DU PARCOURS

- Possibilités d'alternance au sein de nos entreprises partenaires
- Création d'un site Web
- Voyage en Europe de 3 jrs : Learning expedition