



Mis à jour mai 2022

**NOUVEAU**

# BACHELOR RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

OPTION

## TOURISME



**SUR  
1 AN**  
1 SEMAINE CFA  
3 SEMAINES  
ENTREPRISE

### OBJECTIFS



Certifié par l'ACFCI  
Réseau Negoventis

À l'issue de la formation, le titulaire du bachelors Responsable du Développement Commercial option tourisme sera capable de :

- Élaborer et conduire la stratégie globale et commerciale de l'entreprise (sur le plan national ou international),
- Piloter un compte d'exploitation
- Manager l'ensemble de la structure commerciale.
- Négocier directement auprès des clients stratégiques pour l'entreprise.
- Assurer la promotion et la vente de produits touristiques

### POURSUITE D'ÉTUDES

- MBA Tourisme
- Master de Tourisme

### ÉVOLUTIONS PROFESSIONNELLES

- Manager des structures d'accueil touristique
- Responsable commercial
- Responsable de développement
- Assistant chef de produit touristique
- Chef de produit touristique
- Directeur d'hôtel
- Responsable d'agence de voyages
- Chargé d'affaires

### CONDITIONS D'ADMISSION

Être titulaire d'un Titulaire d'un BAC+2 validé (BTS Tourisme, BTS MCO, BTS NDRC...)

#### Prérequis exigés :

Il s'adresse en priorité aux candidats avec un intérêt pour le secteur du tourisme, le marketing et la vente et le challenge commercial.

### CONTRAT

APPRENTISSAGE



Être âgé  
de 16 à 29 ans

PROFESSIONNALISATION



demandeur  
d'emploi à partir  
de 26 ans

### CALENDRIER

Entrée possible de septembre à décembre.  
Nous consulter pour les prochaines dates de session.

### DURÉE

450 heures

### TARIF

1/ en alternance : coût de la formation pris en charge par l'OPCO de la branche professionnelle.

2/ financement personnel : nous contacter.

[www.facmetiers91.fr](http://www.facmetiers91.fr)

Crédit photo ©Gorodenkoff-AdobeStock



# BACHELOR

## RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

### OPTION TOURISME



Les plus

**Parcours certifiant en anglais obligatoire** en partenariat avec notre CEL (Centre d'Études de Langues) ou séjour à l'étranger.  
Participation financière de l'apprenant.



#### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Alternance de théorie et de pratique

- Présentiel
- Distanciel synchrone
- Distanciel asynchrone

#### ÉVALUATION

- Contrôle continu
- Examen blanc
- Contrôle en Cours de Formation
- Mises en situation
- Mémoire / soutenance
- Positionnement
- Examen final ponctuel

#### HANDICAP

Site accessible aux Personnes à Mobilité Réduite. Accès à la formation et adaptation : contacter le référent handicap sur [mission.handicap@fdme91.fr](mailto:mission.handicap@fdme91.fr)

#### MODALITÉS D'OBTENTION

Certification totale ou partielle par bloc de compétences pour tous les candidats (issus d'un parcours de formation initiale ou professionnelle et VAE)

### CONTENU DE FORMATION

#### Bloc A : Gérer et assurer le développement commercial

- Assurer une veille du marché
- Créer des tableaux de bord et analyser des indicateurs
- Elaborer un budget prévisionnel
- Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise

#### Bloc B : Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre

- Maîtriser les principaux outils de prospection et d'analyse
- Conduire un entretien de découverte et réaliser un diagnostic client
- Construire une offre technique et commerciale
- Evaluer l'impact financier de la solution proposée
- Construire l'argumentaire de vente et préparer différents scénarii de négociation
- Maîtriser les techniques de communication nécessaires à la négociation
- Contractualiser l'offre en respectant la législation en vigueur

#### Bloc C : Manager une action commerciale en mode projet

- Maîtriser les outils de gestion de projet
- Organiser et mettre en place une équipe projet
- Assurer le leadership du projet en utilisant les outils du management transversal
- Animer une réunion, évaluer et analyser les résultats

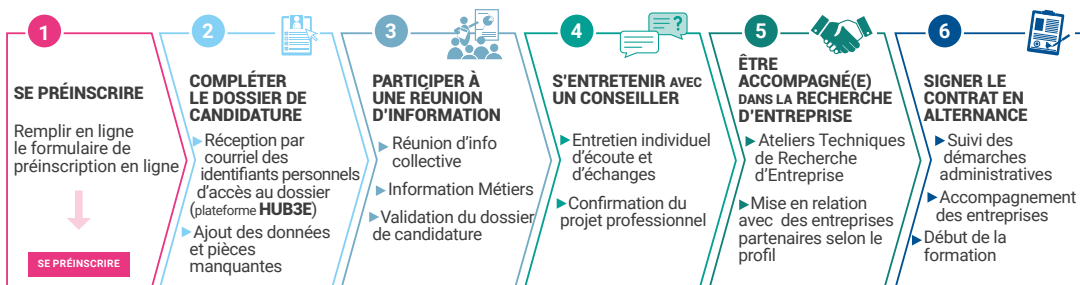
#### Bloc D : Commercialiser des produits touristiques

- Marketing et stratégie appliquée au tourisme digital
- Tourisme et communication numérique
- Prévisions et optimisation des ventes de produits touristiques
- Mise en œuvre et suivi d'une politique commerciale touristique
- Veille et innovation appliquées au tourisme

#### Lieu d'exercice de l'activité

Structures d'accueil touristique (centres de tourisme et des loisirs, les centrales de réservation, les clubs, les tours opérateurs, les organismes de tourisme territoriaux, agences de voyages...), tout type d'établissements hôteliers, établissements de restauration...

Inscription sur [www.facmetiers91.fr](http://www.facmetiers91.fr)



délai d'accès : 3 semaines entre la préinscription et l'admission de la candidature

ÉVRY-COURCOURONNES

01 60 79 75 39 - [tertiaire.e@fdme91.fr](mailto:tertiaire.e@fdme91.fr)

INFOS

BÂTIMENT B

Filière Tertiaire