



L A S E R
CENTRE DE FORMATION

Contact – Laser, département tourisme



72
Rue de Mouzaïa
75019 PARIS **7b**

Metro : Pré-Saint-Gervais

Tel : 09.51.41.77.10
Fax : 01.43.58.60.62



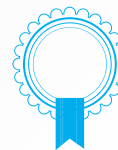
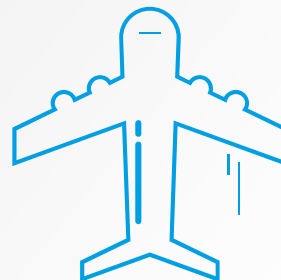
Centre Formation Laser - <http://www.laserformation.org/>

A l'issue du parcours

- Passage des épreuves du Titre Professionnel (*Ministère de l'Emploi, inscrit au RNCP*)
- Titre niveau **IV** (FR) et 4 (EU), code NSF 334w

Arrêté paru au Journal Officiel le 27/12/2017

Formation



FORMATION CERTIFIANTE

- EN CENTRE,
- À DISTANCE,
- EN ENTREPRISE

Tourisme ...

CONSEILLER/ERE VENDEUR EN VOYAGES

DONNEES PRATIQUES

Dates prévisionnelles des parcours de formation :



Octobre 2018 à mai 2019
Décembre 2018 à juillet 2019
Octobre 2019 à mai 2020

Durée de la formation pour un parcours moyen :



600 heures en centre
300 heures en stage pratique
en entreprise (*parcours de formation individualisés*)

tel : 09.51.41.77.10 / fax : 01.43.58.60.62
tourisme@laserformation.org

1 LES METIERS

Le conseiller vendeur en voyages informe, conseille, et vend, en français et en anglais, des prestations de tourisme unitaires, forfaitaires, assemblées à la demande (forfaits dynamiques, voyages à la carte ou sur mesure), en réponse à une clientèle française ou étrangère, individuelle ou groupe, affaire ou loisirs. Il effectue les réservations et édite les documents correspondants (titres de transports, bons d'échanges, contrats de location, carnets de voyages...).

Le conseiller vendeur en voyages présente une destination, en France ou à l'étranger, valorise ses particularités, présente et vend des produits touristiques (hébergements, transports, séjours et voyages) et des prestations complémentaires en fonction des attentes identifiées des clients.

Le conseiller vendeur en voyages conçoit des forfaits à la demande d'un client, groupe ou individuel, ou dans le cadre de la création d'une nouvelle offre. Il en assure la cotation en vérifiant le seuil de rentabilité.

L'exercice de ses missions comporte des repères contrôlables : exactitude des cotations, rapidité d'exécution des tâches, nombre de ventes, volume d'affaires, fidélisation de la clientèle.

Le conseiller vendeur en voyages est le plus souvent sédentaire. Il opère généralement au sein d'une équipe animée par un responsable hiérarchique (chef d'agence, responsable service groupes, plateau affaire, ou chef de produit).

2 CONTENUS PEDAGOGIQUES

Les contenus pédagogiques de cette formation sont organisés autour de **trois modules principaux** :

1 Réserver des prestations touristiques

2 Commercialiser des prestations touristiques

3 Elaborer un forfait touristique

Une Période d'application en entreprise (stage pratique) complète ces modules

3 PRE REQUIS / PROCEDURE D'INSCRIPTION

PRÉ-REQUIS :

- Niveau bac ou équivalent souhaité
- Connaissances en langue anglaise (*écrit et oral*),
- Expérience souhaitée dans les métiers nécessitant un contact avec le public

LES CANDIDATURES SE COMPOSENT DE :

1. C.V DU CANDIDAT
2. **COURRIER D'ACCOMPAGNEMENT** expliquant et détaillant l'intérêt pour la formation, les attentes.
3. LES CANDIDATURES SONT À TRANSMETTRE DE PRÉFÉRENCE PAR **COURRIEL**.
4. LE CAS ÉCHÉANT, **LA FICHE DE PRESCRIPTION** DU CONSEILLER (*pôle emploi, mission locale...*) PEUT ÊTRE JOINTE.

DES JOURNÉES DE POSITIONNEMENT SERONT PROGRAMMÉES ET ORGANISÉES COMME SUIT :



Information Collective



Entretiens



Tests d'évaluation : informatique, anglais, culture générale, ...