

Formation organisée avec le concours financier de la Région Ile de France et de l'Union européenne. L'Europe s'engage en région Ile de France avec le Fonds Social Européen

Contact – Laser, département tourisme



72 Rue de Mouzaïa
75019 PARIS

Metro : Pré-Saint-Gervais **7b**
Tel : 09.51.41.77.10
Fax : 01.43.58.60.62



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



Contact référent handicap : handi@laserformation.org



Consulter le Taux satisfaction stagiaires
Taux de réussite examen
Taux insertion en emploi

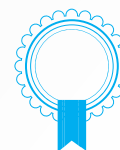


A l'issue du parcours



- Passage des épreuves du Titre Professionnel (Ministère de l'Emploi, inscrit au RNCP)
- Titre niveau 4, code NSF 334w
- Possibilité de validation partielle (blocs de compétences)

Formation



FORMATION CERTIFIANTE

- EN CENTRE,
- À DISTANCE,
- EN ENTREPRISE

CONSEILLER/ERE VENDEUR EN VOYAGES

DONNEES PRATIQUES

Formation gratuite et rémunérée
(Rémunération sous conditions, nous consulter)

Dates prévisionnelles des parcours de formation :



Octobre 2019 à mai 2020
Octobre 2020 à mai 2021
Octobre 2021 à mai 2022

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, LES OBJECTIFS

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.

Le parcours de formation proposé a un double objectif:

- **Accéder à un emploi** dans le secteur du tourisme : conseiller voyages, agent de réservation, agent de voyage, agent de comptoir, forfaitiste,
- **Obtenir une certification** inscrite au RNCP

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*), niveau A2 souhaité
- 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, ...