



A l'issue du parcours



Passage des épreuves du titre professionnel : conseiller/ère vendeur en voyages

(Ministère de l'Emploi, inscrit au RNCP)



TITRE NIVEAU 4, CODE NSF 334W



Possibilité validation partielle

(Blocs de compétences)



L A S E R
CENTRE DE FORMATION



www.laserformation.org

Conseiller/ère Vendeur En Voyages

- ✓ En centre
- ✓ À distance
- ✓ En entreprise

FORMATION CERTIFIANTE

Données pratiques



Formation gratuite et rémunérée

(Rémunération sous conditions, nous consulter)



Dates prévisionnelles des parcours de formation :

Avril 2024 à octobre 2024
Octobre 2024 à avril 2025



Durée de la formation pour un parcours moyen :

550 heures en centre 275 heures en stage pratique
en entreprise (parcours de formation individualisés)

Contact



LASER - TOURISME



72 Rue de Mouzaïa
75019 PARIS



Tel: 09.51.41.77.10



tourisme@laserformation.org



**Contact référent
handicap**

handi@laserformation.org



Consulter le

Taux satisfaction stagiaires

Taux insertion en emploi

Taux réussite examen



L A S E R
CENTRE DE FORMATION

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

LES METIERS/LES OBJECTIFS

Le conseiller vendeur réserve des voyages ou des prestations touristiques unitaires à la demande d'un client. Il fait préciser la demande et explore les besoins et les attentes explicites ou implicites du client, ses éventuelles contraintes (y compris les situations de handicap). Il recherche les voyages ou les prestations demandées sur des outils et des sites professionnels ou sur des sites grand public ou collaboratifs, vérifie les disponibilités et effectue les réservations avec l'accord du client. Il informe le client sur les formalités, lui propose une assurance et des prestations complémentaires en argumentant leur intérêt. Il facture, encaisse et édite les documents de voyage.

Le conseiller vendeur en voyages combine des prestations pour réaliser un forfait à la demande d'un client. Il recherche et assemble les prestations les plus adaptées dans le cadre légal de la vente de forfaits : à la carte à partir de catalogues ou sur mesure en adaptant les prestations à la demande. Il présente la destination et l'offre, en détaillant et en valorisant les avantages et les spécificités du voyage et de la destination.

Il établit le contrat de vente et suit le dossier jusqu'à la fin du voyage : il gère les modifications, les annulations, s'assure des règlements, de la confirmation des options et prépare le carnet de voyage. Il participe à la gestion des aléas au cours du voyage, des éventuels litiges, et s'assure de la satisfaction du client.

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



Contenus pédagogiques

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

- RÉSERVER DES PRESTATIONS TOURISTIQUES
- VENDRE DES PRESTATIONS TOURISTIQUES
- CONCEVOIR ET PROMOUVOIR UN FORFAIT TOURISTIQUE

UNE PÉRIODE D'APPLICATION EN ENTREPRISE (STAGE PRATIQUE) COMPLÈTE CES MODULES

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. Le cas échéant, la **fiche de** prescription du conseiller (Pôle Emploi, mission locale...) doit être jointe.
4. Les candidatures sont à transmettre de préférence **par courriel**.

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
- ✓ Etre inscrit/e en tant que demandeur d'emploi