



BAC+2

AGENT DE COMPTOIR TOURISME

Réf. : T-APP-05

NIVEAU 5 • BAC+2

Code RNCP : 34718

MODALITÉS PRATIQUES

Accès

- Pré-inscription en ligne sur le portail <https://ypareo.purple-campus.com>
- Validation du projet par un conseiller
- Accompagnement à la mise en relation avec des entreprises

Tarif

OPCO, Région, CPF et financement personnel

Durée & rythme

1 200 h (25 semaines d'octobre à juin)
dont 315 h en entreprise

Lieux

TARBES

Type de formation

Collective en face-à-face

Individualisation

Possibilité : OUI

Langue d'enseignement

Français

Accessibilité

Accès des publics en situation de handicap et présence d'un Référent Handicap par Campus

Au quotidien, l'Agent de comptoir tourisme propose des voyages sur mesure, au meilleur rapport qualité/prix et prodigue aux clients des conseils judicieux.

PUBLIC CIBLE

- Sans limite d'âge pour demandeur d'emploi (PRF), contrat de professionnalisation, candidature individuelle, salarié d'entreprise
- Accessible par la voie de la VAE

PRÉ-REQUIS & NIVEAU D'ENTRÉE

- Niveau BAC et/ou expérience significative dans le secteur du tourisme
- Satisfaire aux épreuves de sélection : entretien de motivation + tests

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Étudier les besoins des futurs voyageurs et leur proposer un séjour qui corresponde à leurs attentes tout en respectant le budget fixé
- Traiter les réservations de transport, d'hébergement, mais aussi parfois d'excursion
- Gérer la facturation, les encaissements et les remboursements

APRÈS LA FORMATION

LES MÉTIERS POSSIBLES

- Conseiller voyages
- Forfaitiste
- Chargé(e) d'accueil et de vente
- Agent d'escale
- Assistant(e) chef de produit

Au sein des établissements suivants :

- Agence de voyage • Compagnie aérienne, ferroviaire et maritime • Centrale de réservation / Plateau d'affaires • Service groupe / Autocariste



BAC+2 AGENT DE COMPTOIR TOURISME

TOURISME

74,03%

d'embauche 6 mois
après l'obtention
du diplôme

90,20%

de réussite aux examens
Filière Tourisme

CONTACTS

TARBES T. 05 62 93 40 60
tarbes@purple-campus.com

PROGRAMME

BLOC A : ACCUEILLIR, CONSEILLER UN CLIENT ET VENDRE DES TITRES DE TRANSPORT ET DES PRODUITS TOURISTIQUES

- Appréhender l'activité aérienne (Billetterie)
- Acquérir les outils et méthodes de recherche d'information à l'aide de GDS AMADEUS
- Réaliser des ventes
- Exploiter ses connaissances en géographie touristique
- Connaître les particularités des tour-opérateurs
- Accueillir en langue étrangère

BLOC B : CONCEVOIR UN PRODUIT TOURISTIQUE

- Connaître son environnement professionnel
- Identifier et analyser la demande et l'offre sur son marché
- Etablir un forfait
- Mise en place d'un voyage d'étude
- Appliquer la réglementation étrangère
- Elaborer une enquête de satisfaction

BLOC C : GÉRER ADMINISTRATIVEMENT ET FINANCIÈREMENT UN POINT DE VENTE

- Appliquer le droit du travail dans une structure touristique
- Organiser son travail au sein d'une équipe
- Communiquer efficacement et adapter son comportement
- Gérer les factures clients/fournisseurs
- Conduire un projet
- Gérer l'E-communication de son établissement

EQUIPES, MÉTHODES & OUTILS PÉDAGOGIQUES

- **Equipes pédagogiques internes et externes**, expérimentées, qualifiées, formées aux méthodes pédagogiques digitales et dotées sur les enseignements métiers d'une expérience professionnelle en entreprise
- **Face-à-face pédagogique** avec alternance d'apports théoriques, d'exercices pratiques et de mises en situation
- **Salles de cours banalisées**, salles informatiques, ateliers d'application, Wifi, logiciels métiers, Environnement Numérique de Travail (ENT)

MODALITÉS D'ÉVALUATION & VALIDATION

- Contrôle continu, examen terminal et évaluation professionnelle
- En fin de parcours, délivrance de l'attestation de formation
- Validation du diplôme : totale et/ou partielle



La certification qualité a été délivrée au titre des catégories suivantes :
actions de formation, actions permettant de valider les acquis de l'expérience, actions de formation par apprentissage.



FACILITATEUR DE FORMATION



PURPLE-CAMPUS.COM