

Manager des activités du tourisme et des voyages

RNCP14631 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	334p
Formacode(s)	42648
Code(s) ROME	G1301, G1302, M1205, M1705, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	08/02/2022

Certificateur(s)

ECOLE SUPER COMMERCIAL ADMIN ENTREPRENEUR TOURISME · SIRET : 37797439900018

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le manager des activités du tourisme et des voyages est par essence un « généraliste des activités du tourisme et des voyages » ayant développé une expertise centrée sur le management du tourisme de loisirs, du tourisme d'affaires et des déplacements professionnels, incluant une maîtrise de la technologie et des outils spécifiques à l'industrie du voyage.

Les tâches confiées au manager des activités du tourisme et des voyages concerneront :

- la gestion de production
- la gestion marketing et commerciale
- la gestion de projet

selon l'activité et le contexte de développement des entreprises suivantes :

- dans le tour operating et les agences de voyages de loisirs (réseaux d'agences de voyages et agences de voyages on line),
- dans les agences réceptives et les organismes institutionnels du tourisme,
- dans les agences de tourisme d'affaires et événementielles
- dans l'hébergement indépendant ou de chaîne,
- dans les entreprises de transport de voyageurs (compagnies aériennes, ferroviaires, loueurs de voitures),
- dans les réseaux d'agences de voyages et les distributeurs de voyages on line (voyages de loisirs et déplacements professionnels),
- chez les comparateurs et moteurs de recherche de voyages,
- dans des entreprises d'informatique dédiées à des activités du tourisme et des voyages : Global Distribution Systems (systèmes de distribution mondiale), éditeurs de solutions de gestion et de réservation des voyages de loisirs et des voyages d'affaires,
- dans des entreprises de consulting dans des fonctions de développement ou d'accompagnement de projets de gestion de production, de gestion marketing ou de gestion commerciale,
- dans des entreprises – grandes entreprises, multinationales dans des fonctions de gestion des déplacements professionnels des collaborateurs

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le manager des activités du tourisme et des voyages est capable de :

- décider et/ou participer à la stratégie de l'entreprise et aux décisions managériales,

- d'apporter son expertise d'analyste d'analyse à la prise de décisions managériales et à leurs applications,
- de coordonner les différents services dans la mise en place des décisions managériales relatives à son expertise,
- de diriger et d'animer les équipes chargées de la mise en œuvre des décisions managériales,
- d'apporter son expertise de conseil tant au niveau de la prévision, de l'anticipation et de la prise de décision,
- de suivre les plans d'action mis en œuvre, d'y apporter les actions correctives si nécessaire, en contrôler les résultats et faire des recommandations pour les actions futures.

Blocs de compétences

RNCP14631BC01 — Concevoir et développer des activités liées au voyage

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Définir et mettre en œuvre un plan d'affaires d'un opérateur de voyage et les techniques de gestion et comptabilité afin de créer son entreprise/sa nouvelle activité
- Elaborer et mettre en œuvre une stratégie de gestion de ressources humaines (recrutement, gestion des tâches et du temps, évolution professionnelle...)
- Administrer et utiliser des solutions technologiques de production, d'achat, de distribution, de gestion des recettes, de gestion de relation client, d'intelligence décisionnelle
- Piloter, réajuster, contrôler le développement de l'entreprise/de l'activité

Modalités d'évaluation :

mise en situation par des études de cas, des jeux de rôles et par des expériences professionnelles

RNCP14631BC02 — Définir, analyser et contrôler la politique commerciale des activités liées au voyage

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Elaborer les conditions de l'optimisation de la politique commerciale directe et indirecte ainsi que sa mise en œuvre par une gestion optimisée du portefeuille client acquis, à conquérir et par une gestion optimisée du portefeuille des partenaires commerciaux actuels et futurs
- Assurer la mise en œuvre et le suivi de la politique commerciale directe et indirecte par la réponse aux appels d'offres, la négociation avec les clients et les partenaires commerciaux, l'établissement et la gestion des relations contractuelles et le suivi des comptes clients
- Faire appliquer des techniques de vente client face à face et par téléphone
- Déterminer et évaluer le budget alloué en répertoriant l'ensemble des ressources internes et externes existantes, en mettant en place une analyse des coûts, en déterminant le Retour sur Investissement
- Elaborer des indicateurs de suivi de la politique commerciale

Modalités d'évaluation :

mise en situation par des études de cas, des jeux de rôles et par des expériences professionnelles

RNCP14631BC03 — Définir, analyser et contrôler la politique de distribution des activités liées au voyage

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Elaborer les différentes étapes de conquête et de fidélisation du client par une politique de distribution et de ventes de produits et de services directe et indirecte
- Optimiser la politique de distribution par la sélection des partenaires et par l'utilisation de solutions et d'outils de gestion dédiés
- Développer les activités d'opérateur de voyage en se conformant à la réglementation du tourisme
- Déterminer et évaluer le budget alloué en répertoriant l'ensemble des ressources internes et externes existantes, en mettant en place une analyse des coûts, en déterminant le Retour sur Investissement
- Elaborer des indicateurs de suivi de la politique de distribution
- Suivre en temps réel le fonctionnement du service Commercialisation des activités liées aux voyages afin d'intégrer si nécessaire des actions correctives
- Elaborer des solutions et outils d'analyses spécifiques aux produits et services

Modalités d'évaluation :

mise en situation par des études de cas, des jeux de rôles et par des expériences professionnelles

RNCP14631BC04 — Définir, analyser et contrôler la politique de tarification et du rendement des activités liées au voyage

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Déterminer le prix de revient des produits
- En fonction des achats voyages, des tarifs négociés et de l'évolution des tarifs par les fournisseurs due à des facteurs internes et externes, plus ou moins prévisibles
- En fonction de la politique de marge à pratiquer
- Déterminer le coût de revient des services liés aux voyages
- Elaborer des indicateurs d'optimisation des coûts fixes et variables
- Sélectionner et positionner l'offre produits et services en fonction de la politique de production, des achats, de la politique tarifaire et de la politique marketing et commerciale
- Suivre en temps réel le fonctionnement du service Production afin d'intégrer si nécessaire des actions correctives
- Elaborer des solutions et outils d'analyses spécifiques aux produits et services

Modalités d'évaluation :

mise en situation par des études de cas, des jeux de rôles et par des expériences professionnelles

RNCP14631BC05 — Elaborer et coordonner les projets des activités liées au voyage

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Rechercher et exploiter l'information afin
- D'assurer une veille sur l'environnement du projet selon son objet (technique, technologique, commercial, marketing, organisationnel, ...), une veille sur les différents intervenants acteurs de la mise en œuvre du projet
- D'identifier les besoins, inventorier les ressources, déterminer et évaluer le budget de réalisation du projet
- Formuler le projet : faire le cahier des charges, fixer les objectifs, déterminer un budget en adéquation avec les objectifs spécifiques du projet et la politique générale de l'entreprise, construire le planning, attribuer des ressources et chiffrer les coûts
- Organiser, animer, déléguer et motiver les ressources humaines diversement concernées
- Administrer et utiliser les logiciels existants de création de sites internet et de visuels appliqués à des activités liées au voyage
- Coordonner l'avancement, prendre des décisions correctives, prévoir, anticiper et évaluer les conséquences de la mise en œuvre du projet et en faire le bilan

Modalités d'évaluation :

mise en situation par des études de cas, des jeux de rôles et par des expériences professionnelles

RNCP14631BC06 — Définir, analyser et contrôler la politique marketing, webmarketing, de communication des activités liées au voyage

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Analyser un contexte de management marketing et commercial des activités liées aux voyages à dimension nationale et internationale
- Rechercher et exploiter l'information afin d'assurer une veille :
- De l'implication de la technologie spécifique à l'industrie du voyage au niveau marketing et commercial (état des lieux en temps réel, prévision et anticipation)
- De l'implication du support Internet au niveau marketing et commercial (état des lieux en temps réel, prévision et anticipation)
- Des marchés, objets de la commercialisation selon la finalité des activités, selon la typologie des clients (les voyageurs de loisirs et d'affaires, les entreprises dans le cadre des déplacements des collaborateurs),
- De l'évolution du rapport aux produits et aux services des voyageurs de loisirs et d'affaires

- Rechercher et exploiter l'information relative aux médias, aux canaux de sollicitation des clients (voyageurs de loisirs, voyageurs d'affaires, entreprises clientes), aux canaux de distribution mis en place par les différents acteurs de l'industrie du voyage, ainsi qu'à la gestion de la relation client (voyageurs de loisirs et d'affaires, entreprises dans le cadre de la politique voyage de leurs collaborateurs)
- Optimiser les différentes étapes de conquête et de fidélisation du client par des actions de marketing et de communication et en fonction des partenaires médias, de l'offre de produits et de services, des argumentaires produits pertinents, de l'utilisation de solutions et d'outils de gestion dédiés
- Evaluer le budget alloué en répertoriant l'ensemble des ressources internes et externes existantes, en mettant en place une analyse des coûts et en déterminant le Retour sur Investissement
- Elaborer des indicateurs de suivi de la politique marketing

Modalités d'évaluation :

mise en situation par des études de cas, des jeux de rôles et par des expériences professionnelles

RNCP14631BC07 — Définir, analyser et contrôler la politique d'achat, de négociation et d'assemblage de prestations de voyage

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Analyser un contexte de management de la production à dimension nationale et internationale
- Rechercher et exploiter l'information afin d'assurer une veille:
- Des destinations de voyages de loisirs et d'affaires ainsi qu'une veille des services liés aux voyages
- Sur la législation, les règlements et les normes spécifiques aux acteurs concernés par ces activités du tourisme et des voyages
- Des produits et des services proposés par les concurrents directs, nouveaux et futurs « entrants »
- De la demande (évolution de la consommation vacancière et de loisirs, des déplacements professionnels des collaborateurs des entreprises et des divers événements organisés par les entreprises et autres organisations)
- Elaborer et actionner les mécanismes d'achat et de fabrication des produits du voyage à forfait, du forfait dynamique, du produit vol, du produit hébergement, du produit location de voitures, des événements à caractère professionnel ou grand public
- Intégrer l'évolution de la notion de services dans l'industrie du voyage et leur apport dans le développement des activités du tourisme et des voyages concernées :
- Les services comme facteur

de différenciation
concurrentielle

- Les services comme source de revenus additionnels
- Le service voyages dans le cadre de la politique Responsabilité Sociale des Entreprises
- Optimiser les activités d'achat et de production par l'utilisation de solutions et d'outils de gestion automatisée des achats de prestations voyages et de gestion automatisée des stocks
- Elaborer des indicateurs de suivi de la performance des achats, de la production, des produits et des services

Modalités d'évaluation :

mise en situation par des études de cas, des jeux de rôles et par des expériences professionnelles

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Toute entreprise, structure, organisation opérant dans des activités liées aux voyages

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

· Acheteur - Chef de produit - Chef de projet – Yield manager – Revenue manager – Directeur Marketing – Directeur Webmarketing – Directeur de Production – Sales Manager – Directeur Commercial – Directeur Communication – Responsable Référencement – Responsable Acquisition de trafic – Responsable Affiliation – Account Manager – Chef de projet événementiel – Directeur des Achats – Responsable des Achats – Travel Manager – Directeur e-distribution – Responsable e-commerce – Product Manager – Project Manager – Community Manager – Responsable e-reputation – Responsable marque blanche – Responsable Relation Client – Responsable CRM.

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 833 €
Familles professionnelles (FAP)	J5X81 — Techniciens et agents de maîtrise du tourisme · tension 2/5 (Faible) J6X90 — Cadres des transports et du tourisme · tension 3/5 (Modérée) L2X61 — Agents administratifs · tension 1/5 (Très faible) L4X81 — Techniciens et agents de maîtrise des services financiers ou comptables · tension 5/5 (Très élevée) L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) · tension 3/5 (Modérée) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	46 774
Jugés difficiles à recruter	28 %
Emplois saisonniers	9 %
Familles professionnelles (FAP)	J5X81 — Techniciens et agents de maîtrise du tourisme J6X90 — Cadres des transports et du tourisme L2X61 — Agents administratifs L4X81 — Techniciens et agents de maîtrise des services financiers ou comptables L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

le président du jury est le directeur de l'ESCAET

nombre de personnes composant le jury : 5 personnes

Pourcentage des membres extérieurs à l'organisme délivrant la certification : 60% 3 professionnels experts dans les domaines visés par la certification

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

le président du jury est le directeur de l'ESCAET

nombre de personnes composant le jury : 3 personnes

Pourcentage des membres extérieurs à l'organisme délivrant la certification : 60% 2 professionnels experts dans les domaines visés par la certification

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 08/02/2022

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP36576

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Site : escaet.fr

Site Internet de l'autorité délivrant la certification

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/14631/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	5
Parcours menés à terme	5
Taux d'achèvement	100 %
Période	02/2022 – 03/2022

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	124
Montant total engagé	184 992 €
Coût moyen par dossier	1 492 €
Durée moyenne	11 h
Période	01/2020 – 01/2022
France compétences	88 %
Reste à charge titulaire	9 %
France Travail	3 %
Entreprise	1 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.