

Vendeur(se) conseil en voyages d'affaires et de tourisme

RNCP18598 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	334w
Code(s) ROME	G1303, G1301, G1101
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	30/01/2016

Certificateur(s)

AFT-IFTIM formation continue (AIFC)

<http://www.aft-iftim.com>

Association pour le développement de la formation professionnelle dans les transports (AFT)

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Au sein d'une agence ou d'un autre opérateur de voyages, le Vendeur Conseil en Voyages d'Affaires et de Tourisme est l'interlocuteur direct des voyageurs et des clients, en face-à-face ou à distance : il recherche, sélectionne, assemble, vend et réserve des prestations et des services pour un voyage d'affaires ou de tourisme. Il apporte des informations et des conseils aux clients. En utilisant des brochures de voyages, des outils informatiques spécifiques - les GDS (Global Distribution System)- auxquels s'ajoutent des logiciels particuliers et Internet, il réalise trois types d'activités :

- Sélectionner et réserver les prestations nécessaires à un voyage
- Vendre des voyages
- Construire et commercialiser des voyages

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées :

- C1 : Identifier les paramètres de la demande et optimiser la relation de services aux clients
- C2 : Rechercher et réserver les prestations de transport appropriées à la demande du client en utilisant un système informatique de réservation (Global Distribution System, Internet, autres technologies...)
- C3 : Rechercher et réserver les prestations complémentaires appropriées à la demande du client en utilisant un système informatique de réservation (Global Distribution System, Internet, autres technologies...)
- C4 : Exploiter des informations professionnelles en anglais et communiquer oralement en langue anglaise pour apporter aux clients des informations relatives aux transports et aux voyages
- C5 : Réaliser des ventes de voyages en situation de face-à-face et à distance
- C6 : Informer et conseiller les clients sur les produits et services liés aux voyages en utilisant des outils et des ressources adaptés
- C7 : Prendre en compte le cadre juridique régissant l'organisation et la vente de voyages dans son activité
- C8 : Assurer un service commercial performant pour le suivi, la fidélisation ou la prospection de clientèle
- C9 : Appréhender de façon globale l'organisation du secteur des voyages et du tourisme, développer une culture et un comportement professionnels
- C10 : Assembler différentes prestations et personnaliser un produit de voyage
- C11 : Choisir des prestataires, négocier avec eux et déterminer un prix de vente d'un voyage

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Secteur du tourisme et des voyages, dans des entreprises ayant pour activité l'organisation ou la vente des voyages ou des séjours, principalement des agences des voyages (ayant une activité de distribution, production ou réceptive) mais aussi d'autres types d'opérateurs de voyages tels qu'associations, organismes locaux de tourisme, transporteurs de voyageurs, gestionnaires d'hébergement ou d'activités de loisirs, loueurs des véhicules...

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Conseiller voyages, Conseiller billetterie, Forfaitiste, Chargé de documents de voyage, Agent réceptif, Agent d'accueil
Après expérience professionnelle : commercial, responsable de module/d'équipe, responsable d'agence.

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Le Vendeur Conseil en Voyages d'Affaires et de Tourisme exerce ses activités dans le respect du code du tourisme (notamment Livre II : Activités et professions du tourisme, Titre 1er : Des agents de voyage et autres opérateurs de la vente de voyages et séjours).

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)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible, Inadéquation géographique
Salaire médian (mensuel)	2 351 €
Familles professionnelles (FAP)	J4X63 — Employés du tourisme et agent de billetterie des transports · tension 2/5 (Faible) J5X81 — Techniciens et agents de maîtrise du tourisme · tension 2/5 (Faible) J6X90 — Cadres des transports et du tourisme · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	6 225
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	66 %
Familles professionnelles (FAP)	J4X63 — Employés du tourisme et agent de billetterie des transports J5X81 — Techniciens et agents de maîtrise du tourisme J6X90 — Cadres des transports et du tourisme

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Pour 50% minimum : professionnels du secteur d'activité

Pour 50% maximum : membres de l'organisme délivrant la certification

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE

INDIVIDUELLE

Idem

COMPOSITION DU JURY — VAE

3 à 4 membres

Pour 50% ou 75% : professionnels du secteur d'activité (soit 2 professionnels)

Pour 50% maximum : membres de l'organisme délivrant la certification

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 30/01/2016

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP4034

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP22928

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Cette information a été supprimée en application de l'article 17.1 du Règlement général sur la protection des données (RGPD)

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/18598/>