

Chef(fe) de produits touristiques

RNCP19411 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	334p
Code(s) ROME	G1301, G1302, G1102
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	05/08/2021

Certificateur(s)

INSTITUT PROMOTION FORMATION · SIRET : 32800778600077

Partenaires habilités

2 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 2 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
INSTITUT DE PROMOTION ET DE FORMATION - ETS	—	Former et organiser l'évaluation
IPF CONSEIL ET RESSOURCES	4186112500018	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le/La Chef(e) de Produits Touristiques intervient dans l'ensemble du processus qui va de la conception des produits en fonction des opportunités, des tendances ou des demandes, en passant par la commercialisation, jusqu'au suivi des produits. Il/Elle peut travailler pour des opérateurs du tourisme, pour des territoires, des collectivités, intervenir auprès de clients particuliers (B to C) ou de clients professionnels (B to B). Selon le type, le cadre et l'organisation de l'entreprise où il exerce, le/la chef(e) de produit sera amené (e) à concevoir des produits sur mesure pour des individuels ou un groupe (association, Comité d'entreprise, groupistes, Office de tourisme...) ou à concevoir une production « tout compris » à grande échelle pour un Tour Opérateur. Dans tous les cas, il/elle se doit d'étudier les marchés et les tendances, repérer et sélectionner les composantes intéressantes de circuits et de produits en fonction des publics et des clientèles visées. Dans le cadre de ces phases de recherches, il/elle peut être amené (e) à se déplacer, visiter des sites, évaluer la pertinence des étapes de circuits et de prestations, dessiner les contours de ce qui pourra devenir un produit touristique. Pour créer son produit, le/la chef(e) de produits rédige également des appels d'offres pour sélectionner des prestataires locaux avec lesquels travailler. Il compare les offres, évalue et négocie les prestations afin de garantir les niveaux de prestations attendus. Les produits définis, le/la chef(e) de produits intervient dans la stratégie de commercialisation, dans le positionnement des tarifs pour rester compétitif tout en garantissant des niveaux marges suffisants pour pérenniser ses activités. Les produits touristiques mis en vente, le/la chef(e) de produit s'assure des taux de remplissage en fonction des objectifs et contrôle la satisfaction des clients et procède régulièrement à une veille afin d'apporter les évolutions et les améliorations nécessaires.

- Il (elle) analyse des marchés et tendances du secteur touristiques : destinations, cadres, types de séjours, types d'offres, les concurrents, les attentes des consommateurs
- Il (elle) recherche des opportunités de développement de produits touristiques sur des marchés français et internationaux, sur des secteurs géographiques ou des destinations,

- Il (elle) répertorie des informations utiles pour la conception de produits touristiques, valide la faisabilité de produits et de circuits, identifie des risques associés
- Il (elle) conçoit et élabore des produits touristiques et des séjours pour des clients particuliers (sur mesure) et/ou des professionnels du secteur (création d'une programmation)
- Il (elle) les positionne au sein d'offres en fonction des caractéristiques et des spécificités
- Il (elle) sélectionne des prestataires de qualités, négocie des tarifs des prestations entrant dans le cadre de produits, de packages, d'offres, etc.
- Il (elle) détermine des prix de ventes, estime des quantités susceptibles d'être vendues et commercialisées
- Il (elle) finalise des présentations de produits touristiques, des contenus de plaquettes, des supports de présentation d'offres
- Il (elle) suit la commercialisation effective de produits touristiques, évalue des besoins de programmation de campagnes promotionnelles
- Il(elle) élabore des supports de communication y compris supports digitaux
- Il (elle) contrôle des satisfactions de clients, identifie des axes d'améliorations et fait évoluer des produits touristiques, proposent des innovations sur les canaux de distribution/ commercialisation/identifie des opportunités d'ouvertures de destinations

COMPÉTENCES ATTESTÉES

La certification est déclinée en 5 blocs de compétences composées de compétences attestées :

- Analyser des tendances du secteur touristique pour positionner des produits sur des marchés français et internationaux
- Concevoir des produits touristiques sur mesure en fonction d'attentes de clients ou concevoir une production « tout compris » à grande échelle pour un Tour Opérateur
- Négocier des tarifs avec des prestataires et déterminer des prix de commercialisation de produits touristiques
- Structurer des offres de produits touristiques, déterminer des canaux de commercialisation et élaborer des supports de communication
- Suivre et évaluer des performances de produits touristiques en fonction des objectifs et les faire évoluer en conséquence

Blocs de compétences

RNCP19411BC01 — Concevoir des produits sur mesure pour des tours opérateurs et des agences

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences attestées :

- Analyser la demande du client
- Concevoir un produit touristique
- Sélectionner les composantes produites
- Elaborer un programme
- Déterminer le prix de vente (cotation)

Modalités d'évaluation :

mise en situation professionnelle

A partir d'un cas pratique ou d'entreprise

Création d'un produit sur mesure pour un client (Tour ou agences) en fonction de la problématique client

Modalité de certification :

Un certificat sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du Bloc 2 de compétences.

RNCP19411BC02 — Concevoir et réaliser des supports de communication pour promouvoir et commercialiser des produits touristiques

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences attestées :

- Concevoir un produit
- Rédiger une offre
- Elaborer les supports de communication en fonction de la demande (plaquettes/brochures...)
- Sélectionner les informations, les photos, les accroches...
- Mettre en valeur les atouts produit

- Adapter le contenu en fonction du support digital
- Adapter

le support en fonction de la clientèle ciblée

- Présenter l'offre à un public international en anglais

Modalités d'évaluation :

A partir d'un appel d'offre au sein d'un groupiste, le candidat doit livrer un dossier complet (programme, visuel, photos, tarification...)

A partir d'un cahier des charges, le candidat doit livrer une double page brochure

A partir d'une visite d'hôtel, le candidat propose un support web en français et en anglais

Modalité de certification :

Un certificat

sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du Bloc 4 de compétences.

RNCP19411BC03 — Créer une programmation de produits touristiques, sélectionner des prestataires, négocier des coûts de production et positionner des tarifs de commercialisation

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences attestées :

- Elaborer un cahier des charges
- Sélectionner les prestataires et négocier les prestations
- Monter une production
- Justifier les choix des prestataires terrestres
- Mise en place d'une chaîne charter en fonction de saisonnalité
- Analyser les taux de remplissage
- Déterminer les coûts
- Calculer la marge du producteur To et la commission de distribution
- Déterminer les tarifs de commercialisation

Modalités d'évaluation :

A partir d'une étude de cas ou d'entreprise, le candidat est en charge de monter une production sur une destination avec la mise en place d'une chaîne charter.

Modalité de certification :

Un certificat sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du Bloc 3 de compétences.

RNCP19411BC04 — Rechercher et développer des produits innovants - Conseiller des opérateurs

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences attestées :

- Analyser des produits touristiques et leurs performances
- Analyser des attractivités de destinations et leurs infrastructures touristiques
- Identifier et justifier des ouvertures de destinations
- Identifier des points de rupture avec le marché,
- Identifier et justifier des innovations possibles sur les produits
- Identifier et justifier des innovations possibles sur les canaux de distribution/ commercialisation
- Identifier et justifier des axes d'améliorations
- Evaluer les impacts des innovations proposées

Modalités d'évaluation :

• A partir d'une étude de cas ou cas entreprise, le candidat est en charge de présenter sous forme d'une note de synthèse ses préconisations d'innovations.

Modalité de certification :

Un certificat sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du Bloc 5 de compétences.

RNCP19411BC05 — Analyser des marchés touristiques pour créer des produits de tourisme et de loisirs

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences attestées :

- Analyser des données, des études des marchés touristiques
- Identifier des nouvelles tendances

- Analyser les attentes des consommateurs
- Analyser l'offre (concurrents-produits-prix)
- Identifier des nouvelles destinations ou nouveaux produits
- Préconiser des orientations
- Justifier ses propositions

Modalités d'évaluation :

mise en situation professionnelle

- A partir d'études de marchés, enquêtes ou données professionnelles, réalisation d'une note de synthèse avec préconisations.

Modalité de certification :

Un certificat sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du Bloc 1 de compétences.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Ce métier s'exerce au sein des entreprises touristiques :

Tour-opérateur; agence de Voyages; réceptif; agence de tourisme d'affaires; agence de tourisme en ligne; office de tourisme; groupiste; autocariste; chaîne de voyages thématiques; agence de tourisme sur mesure.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Chef(fe) de produit tourisme
- Concepteur/trice forfaitiste tourisme
- Concepteur/trice de prestations touristiques
- Chargé(e) de projet
- Technicien/ne Tourisme (back office)
- Chargé(e) de Production
- Acheteur/teuse Tour Opérateur
- Gestionnaire de stocks
- Forfaitiste dans entreprise spécialisée dans les voyages sur mesure et tourisme associatif
- Forfaitiste groupe (Groupement d'Individuels Regroupés-GIR-)
- Concepteur /trice de produits en tourisme d'affaire
- Directeur / Directrice de production tourisme

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)	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, FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

7 personnes :

- 5 professionnels/les du secteur non intervenant dans l'établissement, dont l'un/e est président/e du jury (dont 2 membres du collège employeur/euse et 2 membres du collège employé/e)
- 2 intervenants/es EPH

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

7 personnes :

- 5 professionnels/les du secteur non intervenant dans l'établissement, dont l'un/e est président/e du jury (dont 2 membres du collège employeur/euse et 2 membres du collège employé/e)
- 2 intervenants/es EPH

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement

05/08/2021

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP35962

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

EPH

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/19411/>