

Responsable de l'événementiel et du tourisme

RNCP28282 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	334, 320
Code(s) ROME	E1107, E1103, G1301
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	03/03/2020

Certificateur(s)

Institut de promotion et de formation (EPH)

<http://www.leph.fr>

INSTITUT PROMOTION FORMATION · SIRET : 32800778600077

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le Responsable de l'événementiel et du tourisme est un expert du management et du développement d'entreprises au sein d'agences spécialisées dans le tourisme et le voyage événementiel.

- Il (elle) analyse le marché et les évolutions sur les marchés touristiques et événementiels
- Il (elle) crée et développe des offres de tourisme événementiel
- Il (elle) assure le management des projets et des hommes, négocie avec les prestataires en fonction des objectifs à atteindre et des attentes des clients
- Il assure la gestion administrative et comptable (budget) de l'entreprise ou du service événementiel et du tourisme au sein de l'entreprise
- Il (elle) assure le suivi des groupes et des clients, les encadre et s'assure de leur satisfaction et coordonne le retour d'expériences.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées :

- Sélectionner des sources d'informations pour effectuer une veille permanente des évolutions et des tendances du secteur
- Analyser et anticiper des nouvelles tendances, les traduire en impacts en termes d'activités pour l'entreprise
- Imaginer et concevoir des produits événementiels et touristiques en phase avec des attentes de clientèles cibles
- Analyser, interpréter et traduire des attentes de clients pour élaborer des cahiers des charges et évaluer les possibilités de répondre à un appel d'offres
- Rechercher des sites, sélectionner des prestataires et des sous-traitants pour concevoir des produits spécifiques et des offres sur mesure
- Etablir le budget prévisionnel de prestations, définir des niveaux de marges et positionner des prix de vente de prestations et de produits
- Effectuer le suivi de prestations, contrôler les interventions de prestataires, s'assurer de la satisfaction des clients en lien avec la mise en place d'une démarche qualité
- Manager des équipes internes et des prestataires externes pour obtenir les résultats attendus
- Elaborer et mettre en place des plans de fidélisation de clientèles cibles
- -Analyser les performances d'entreprises, rechercher des possibilités d'évolution et préconiser des orientations

Blocs de compétences

RNCP28282BC01 — Définir et concevoir des produits événementiels:

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Identifier la stratégie, les objectifs, du client.

Segmenter les profils des clients cibles dans le but de développer des réflexions pour tous les besoins

Interpréter les besoins de chaque segment de clientèle pour mener à bien la conception de produit

Définir un positionnement d'une offre événementielle à concevoir

Déterminer la thématique de l'offre afin d'orienter le choix des événements

Définir un format adéquat avec les besoins et la problématique du client

Sélectionner les activités et contenus à intégrer à l'événement

Valider la faisabilité de projets en fonction des contraintes techniques, de coûts et de temps

Identifier toutes les tâches et opérations à mettre en œuvre pour la réalisation de l'offre événementiel

Préciser les opérations à sous-traiter dans le but de sélectionner les prestataires adéquats

Déterminer les collaborateurs et les prestataires pouvant répondre aux différents besoins (techniques, logistique, marketing, etc.) pour assurer la future mise en œuvre du séjour touristique

Solliciter les prestataires et partenaires susceptibles d'évoluer sur l'offre afin de garantir leurs disponibilités et anticiper les coûts

Etudier les coûts de conception et de production d'un produit touristique événementiel dans le but de définir un prix de vente

Définir un prix de vente d'un séjour touristique événementiel

Maîtriser des logiciels de bureautique (MS Office) pour élaborer la présentation d'une proposition

Rédiger une proposition destinée à un client, structurer des supports de présentations

Présenter à un client une proposition, argumenter, justifier des choix et des contenus de propositions, convaincre le client.

Modalités d'évaluation :

Mise en situation professionnelle : Présentation d'une réponse à un brief /Conception d'un

produit touristique événementiel, rédaction d'un cahier des charges et élaboration d'une proposition commerciale

RNCP28282BC02 — Négocier auprès de fournisseurs et assurer une bonne gestion comptable et juridique de l'entreprise de tourisme événementiel

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Planifier et solliciter des devis auprès de fournisseurs et prestataires afin de connaître les tarifs actuels du marché

Analyser et étudier les devis reçus dans le but d'observer la correspondance ou la différence avec le budget prévu

Identifier des surcoûts et les produits sur lesquels il est possible de négocier pour préparer les futures négociations

Challenger les prestataires sollicités afin de les pousser à étudier à nouveau leur proposition commerciale

Négocier avec des prestataires dans le but de faire baisser les prix et les montants des devis

Rédiger des contrats de partenariats pour officialiser des collaborations entre entreprises

Signer des devis et des contrats de prestation afin de donner un accord définitif pour la transaction concernée

Mettre en place des documents et utiliser des logiciels de suivi des commandes et factures dans le but de faciliter la gestion comptable de l'entreprise de tourisme événementiel

Gérer les règlements des

factures en fonction des conditions contractuelles signées

Effectuer le bilan des dépenses en prestations et collaborations financières pour définir les coûts d'un produit touristique

Calculer et vérifier le niveau des marges commerciales prévues afin d'assurer des gains financiers pour l'entreprise de tourisme événementiel

Calculer et suivre les seuils de rentabilité

Suivre et contrôler des niveaux de charges de la structure

Contrôler le respect des cadres juridiques dans le but d'éviter des problématiques légales

Formaliser de manquements à des engagements contractuels

Modalités d'évaluation :

Examen en temps limité : Réalisation d'une offre tarifaire. A partir d'un projet d'évènement, négociation des tarifs, élaboration d'un budget et définition d'un prix de vente intégrant les contraintes du client

RNCP28282BC03 — Manager des équipes, coordonner des prestataires, accompagner et assister des clients

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Solliciter des équipes opérationnelles dans le but d'obtenir des informations précises (logistique par exemple) pour la rédaction d'un cahier des charges

Partager des bonnes pratiques avec d'autres collaborateurs internes afin de contribuer à une montée en compétences commune

Former des équipes à l'utilisation de logiciels et de solutions

Elaborer des supports de mission et de suivi de projet événementiel pour les différentes équipes concerné par un séjour touristique

Sélectionner et affecter des collaborateurs (commerciaux, marketing, communication, logistique, prestataires, etc.) à des séjours touristiques

Planifier des créneaux réguliers avec des collaborateurs afin d'assurer des échanges

Echanger et formuler des retours à la suite de la réception de compte-rendu de séjour touristiques

Alerter des collaborateurs sur des points ne respectant pas le cahier des charges pour une correction

Introduire et coordonner des équipes de collaborateurs afin qu'elles puissent échanger et travailler ensemble

Animer des réunions de démarrage de projet à destination des collaborateurs pour toutes les informations concernant les tâches à réaliser

Mettre en place des systèmes d'alerte et d'aide-mémoires afin de superviser des projets et des rétro-plannings

Anticiper des risques de retard sur des produits et des projets

Informar et présenter à des équipes des rapports d'activité, analyser les performances de l'entreprise afin d'effectuer un rapport sur une période donnée

Définir des objectifs collectifs et individuels d'équipes d'entreprises de tourisme événementiel

Accompagner des collaborateurs dans une montée en compétences, structurer et mettre en œuvre des plans de formation

Rechercher des financements d'actions de formations en fonction des compétences recherchées

Utiliser des méthodes et des techniques de management et de gestion des relations humaines pour prévenir et gérer des situations conflictuelles

Structurer et réaliser des rapports d'activités pour des directions d'entreprises en fonction des objectifs

Analyser et interpréter des variations d'activités et des résultats économiques

Développer des réseaux de partenaires et de prescripteurs de produits

Mettre en place et piloter une démarche qualité auprès des clients pour mesurer leur satisfaction

Concevoir et mettre en place des actions de fidélisation de clients

Modalités d'évaluation :

Mise en situation professionnelle : Gestion et management d'équipes en situations professionnelles. Participation à un jeu de rôle et gestion de situations managériales à partir de scénarii types en lien avec des situations professionnelles représentatives du métier

RNCP28282BC04 — Analyser le marché, prospecter, s'informer et veiller à l'évolution et aux tendances du secteur du tourisme événementiel:

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Définir des sources d'informations digitales fiables et de qualité pour optimiser la veille

Maîtriser des outils de veille (moteur de recherche, abonnement aux newsletters, définition de favoris, notification de forums, réseaux sociaux, blogs, sites spécialisés, etc.) afin de simplifier et accélérer l'obtention des informations

Identifier les auteurs et contrôler la pertinence des sources identifiées initialement pour être sûr d'avoir des informations de qualité sur le long terme

Repérer des nouveautés et tendances, des offres de divertissement et d'événements, liées au secteur touristique

Identifier un intérêt commercial à court terme et/ou à long terme à utiliser ces nouveautés par rapport à des demandes de clients

Planifier une visite afin de tester un nouveau concept

Analyser le déroulement et le résultat des concepts événementiels testés pour une compréhension totale

Recenser dans un document ou dans un dossier les éléments à retenir pour une exploitation ultérieure d'un concept

Etudier l'état d'un marché afin d'anticiper son évolution

Observer et déduire des facteurs clés de vente des concurrents pour augmenter une part de marché

Développer un réseau de partenaires pour obtenir des informations sur de nouveaux produits de concepts

Analyser des évolutions de demandes de clients et anticiper des améliorations à apporter à des types de produits

Assurer une veille des réglementations en vigueur pour pouvoir les présenter et mentionner d'une manière simple aux clients et collaborateurs. Maîtriser la géographie du périmètre d'activités de l'entreprise pour délivrer une expertise à la clientèle

Modalités d'évaluation :

Examen en temps limité : Etude d'un marché touristique événementiel

Analyse d'un marché touristique et de possibilités de programmations événementielles associées pour identifier des potentiels de développement

RNCP28282BC05 — Etudier, analyser et préconiser des orientations stratégiques pour des entreprises de tourisme événementiel:

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Analyser et étudier les activités, les produits et les marchés sur lesquels une entreprise est positionnée

Analyser

la concurrence, comparer des stratégies marketing et des stratégies commerciales

Elaborer des cartographies d'acteurs

Déterminer les forces et faiblesses, les opportunités et menaces d'entreprises de tourisme événementiel

Analyser le plan de communication et en vérifier l'adéquation par rapport aux objectifs stratégiques

Rechercher et compiler des données sur des marchés français et internationaux

Identifier des opportunités de développements d'activités commerciales sur des secteurs donnés

Etablir des conclusions de travaux d'étude et d'analyse de la stratégie de positionnement d'entreprises

Identifier les enjeux, les besoins, les nécessités de revoir des positionnements et des approches stratégiques

A partir

de données fiables, construire un plan stratégique pluriannuel de développement d'une entreprise

Etablir des prévisionnels chiffrés de développement d'activités d'entreprises

Modalités d'évaluation :

Mémoire de recherche en lien avec une expérience professionnelle : Réalisation d'un mémoire sur les stratégies de développement d'entreprises. Recherche et étude de cas d'entreprises et recherche de stratégies de développement d'entreprises de tourisme événementiel en fonction des tendances et des évolutions des marchés et des possibilités.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Dans le secteur de l'événementiel:

- Agences d'organisation d'événements
- Site d'accueil d'événements (parcs expositions, palais des congrès, salles de spectacles...)
- Toute entreprise ayant un service événementiel
- Agence de communication

Dans le secteur du tourisme:

- Industrie hôtelière et de tourisme (service séminaires et congrès)
- Agences spécialisées tourisme d'affaires
- Tours Opérateurs
- Bureaux d'études et de conseils
- Compagnie de transports en charge des voyages événementiels (autocaristes, ferroviaires)

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Manager de projets événementiels et touristiques
- Directeur de production Groupiste
- Directeur(trice) commerciale Events
- Manager de productions événementielles
- Events project Manager
- Manager Organisation congrès
- Coordinateur(trice) projets
- Directeur(trice) de communication événementielle
- Directeur(trice) de communication événementielle et touristique
- Chef de projet événementiel
- directeur(trice) d'agence de communication événementielle et touristique

RÉGLEMENTATIONS 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)	Très faible (1/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Non-durabilité de l'emploi, Non-attractivité salariale
Salaire médian (mensuel)	2 495 €
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) U0X80 — Assistants de la communication · tension 1/5 (Très faible) U0X90 — Cadres de la communication · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	6 330
Jugés difficiles à recruter	25 %
Emplois saisonniers	25 %
Familles professionnelles (FAP)	J5X81 — Techniciens et agents de maîtrise du tourisme J6X90 — Cadres des transports et du tourisme U0X80 — Assistants de la communication U0X90 — Cadres de la communication

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, APPRENTISSAGE

5 professionnels du secteur non intervenant dans l'établissement, dont l'un est président du jury (2 membres du collège employeur et 2 membres du collège employé) + 2 intervenants EPH

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, VAE

5 professionnels du secteur non intervenant dans l'établissement, dont l'un est président du jury (2 membres du collège employeur et 2 membres du collège employé) + 2 intervenants EPH

COMPOSITION DU JURY — CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

5 professionnels du secteur non intervenant dans l'établissement, dont l'un est président du jury (2 membres du collège employeur et 2 membres du collège employé) + 2 intervenants EPH

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 03/03/2020

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

contact@leph.fr

<http://www.leph.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/28282/>