

# Conseiller vendeur en voyages

RNCP30625 · RNCP · Publiée

## L'essentiel

|                         |                          |
|-------------------------|--------------------------|
| Niveau de qualification | Niveau 4                 |
| Sigle                   | TP — Titre professionnel |
| Code(s) NSF             | 334w                     |
| Formacode(s)            | 42668                    |
| Code(s) ROME            | G1303, G1301             |
| Type d'enregistrement   | Enregistrement de droit  |
| Date d'échéance         | 12/05/2023               |

## Certificateur(s)

MINISTERE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L' INSERTION · SIRET : 11000007200014

## Partenaires habilités

43 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 32 à former et organiser l'évaluation et 11 à former.

| Organisme                                                      | SIRET          | Habilitation                     |
|----------------------------------------------------------------|----------------|----------------------------------|
| ACADEMEE                                                       | 90468475000014 | Former                           |
| AEROFORM INTERNATIONAL                                         | 49434401300029 | Former et organiser l'évaluation |
| AFEC                                                           | 42219375500705 | Former et organiser l'évaluation |
| AFPA ENTREPRISES                                               | 82409268800012 | Former                           |
| AFPA ENTREPRISES                                               | 82409268800053 | Former                           |
| AFPA ENTREPRISES                                               | 82409268800137 | Former                           |
| AFPA ENTREPRISES                                               | 82409268800186 | Former                           |
| AFPA ENTREPRISES                                               | 82409268800210 | Former                           |
| AFPA ENTREPRISES                                               | 82409268800244 | Former                           |
| AGENCE NATIONALE POUR LA FORMATION PROFESSIONNELLE DES ADULTES | 82422814200108 | Former et organiser l'évaluation |

Liste complète des 43 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp30625-conseiller-vendeur-en-voyages/partenaires>

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

#### ACTIVITÉS VISÉES

Le conseiller vendeur en voyages informe, conseille, et vend, en français et en anglais, des prestations de tourisme unitaires, forfaitaires, assemblées à la demande (forfaits dynamiques, voyages à la carte ou sur mesure), en réponse à une clientèle française ou étrangère, individuelle ou groupe, affaire ou loisirs. Il effectue les réservations et édite les documents correspondants (titres de transports, bons d'échanges, contrats de location, carnets de voyages...).

Le conseiller vendeur en voyages présente une destination, en France ou à l'étranger, valorise ses particularités, présente et vend des produits touristiques (hébergements, transports, séjours et voyages) et des prestations complémentaires en fonction des attentes identifiées des clients. Il contractualise la vente dans le respect du cadre légal.

Le conseiller vendeur en voyages assure le suivi des dossiers clients, gère les éventuels aléas et litiges, s'assure de la satisfaction des clients, renseigne les bases de données. Il mène des actions de fidélisation de la clientèle.

Le conseiller vendeur en voyages conçoit des forfaits à la demande d'un client, groupe ou individuel, ou dans le cadre de la création d'une nouvelle offre. Il en assure la cotation en vérifiant le seuil de rentabilité. Il participe à la promotion de l'offre dans le cadre d'un salon, d'un workshop ou par une présentation directe au commanditaire. Il peut être amené à mettre à jour des opérations promotionnelles sur les réseaux sociaux et sur le site Internet de l'entreprise.

Il exerce une veille permanente afin de connaître les produits de la concurrence, les nouveautés (destinations, axes aériens, formalités douanières, prestataires...), les événements géopolitiques et l'activité de la branche.

Les contacts avec les prestataires et les partenaires étrangers sont fréquents dans le cadre de l'emploi. Dans ce cas, la langue commune utilisée est l'anglais (niveau B2 du cadre européen de référence pour les langues étrangères).

Le conseiller vendeur en voyages peut être soumis à des objectifs de vente avec une incidence sur sa rémunération. L'exercice de ses missions comporte des repères contrôlables : exactitude des cotations, rapidité d'exécution des tâches, nombre de ventes, volume d'affaires, fidélisation de la clientèle.

Le conseiller vendeur en voyages est le plus souvent sédentaire.

Il opère généralement au sein d'une équipe animée par un responsable hiérarchique (chef d'agence, responsable service groupes, plateau affaire, ou chef de produit). Il peut travailler également à domicile.

Le repos hebdomadaire est accordé principalement en fin de semaine. Toutefois, selon le lieu d'exercice, l'activité peut parfois s'exercer le samedi, le dimanche ou les jours fériés et en horaires décalés lors de participation à des manifestations type salons, ateliers de présentations (workshops), éductours ou en travail à domicile.

Les contrats sont majoritairement à durée indéterminée. Le conseiller vendeur en voyages peut également travailler sous statut indépendant pour le compte d'un opérateur immatriculé.

Selon la taille de la structure, le conseiller vendeur en voyages peut exercer à temps plein une mono-activité telle que la réservation, la vente ou le forfait.

#### COMPÉTENCES ATTESTÉES

##### 1. Réserver des prestations touristiques

Conseiller les différents types de clientèles en français et en anglais, en identifiant leurs besoins et attentes.

Effectuer des réservations personnalisées, émettre les documents et les contrats de vente correspondants.

##### 2. Commercialiser des prestations touristiques

Présenter et valoriser une destination touristique en français et en anglais.

Vendre un produit touristique et des prestations complémentaires à une clientèle cible, en français et en anglais.

Assurer le suivi administratif d'un dossier client et appliquer la politique qualité de l'établissement.

##### 3. Elaborer un forfait touristique

Concevoir un forfait touristique et réaliser la cotation.

Promouvoir une offre commerciale forfaitaire en français et en anglais.

## Blocs de compétences

## **RNCP30625BC01 — Réserver des prestations touristiques**

### **LISTE DE COMPÉTENCES**

Conseiller les différents types de clientèles en français et en anglais, en identifiant leurs besoins et attentes.  
Effectuer des réservations personnalisées, émettre les documents et les contrats de vente correspondants.

## **RNCP30625BC02 — Commercialiser des prestations touristiques**

### **LISTE DE COMPÉTENCES**

Présenter et valoriser une destination touristique en français et en anglais.  
Vendre un produit touristique et des prestations complémentaires à une clientèle cible, en français et en anglais.  
Assurer le suivi administratif d'un dossier client et appliquer la politique qualité de l'établissement.

## **RNCP30625BC03 — Elaborer un forfait touristique**

### **LISTE DE COMPÉTENCES**

Concevoir un forfait touristique et réaliser la cotation.  
Promouvoir une offre commerciale forfaitaire en français et en anglais.

## **Secteur d'activité et type d'emploi**

### **SECTEURS D'ACTIVITÉS**

- les agences de voyages et tour-opérateurs : agences émettrices et réceptives, voyagistes, croisiéristes, agences en ligne (OTA) ;
- les transporteurs : autocaristes, loueurs de véhicules de tourisme, compagnies aériennes ;
- les centrales de réservation : organismes locaux de tourisme, groupements hôteliers résidences, villages clubs..., centrales de réservation indépendantes ;
- les prestataires immatriculés : hébergeurs, associations de tourisme, transporteurs.

### **TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES**

- conseiller voyages ;
- conseiller séjours ;
- conseiller vendeur ;
- conseiller télé vendeur ;
- conseiller billetterie ;
- billettiste ;
- télé billettiste voyages ;
- agent de comptoir ;
- agent de voyages ;
- assistant voyages ;
- chargé de pointe de vente voyages ;
- agent de réservation ;
- chargé de réservation ;
- technicien de réservation ;
- commercial séjours ;
- travel planner ;
- organisateur de voyages ;
- forfaitiste ;
- assistante forfaitiste ;
- concepteur de prestations / produits touristiques ;
- technico-commercial ;
- conseiller commercial ;
- carnetiste ;

### **RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ**

Sans objet

## Marché du travail

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

|                                            |                                                                                                                                                                                                                                                    |
|--------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Tension de recrutement (DARES 2024)</b> | Faible (2/5)<br>Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 3 sur 5.                                                                                                                                              |
| <b>Facteurs principaux</b>                 | Manque de main-d'œuvre disponible, Inadéquation géographique                                                                                                                                                                                       |
| <b>Salaire médian (mensuel)</b>            | 2 351 €                                                                                                                                                                                                                                            |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>     | J4X63 — Employés du tourisme et agent de billetterie des transports · tension 2/5 (Faible)<br>J5X81 — Techniciens et agents de maîtrise du tourisme · tension 2/5 (Faible)<br>J6X90 — Cadres des transports et du tourisme · tension 3/5 (Modérée) |
| <b>Projets de recrutement (BMO 2026)</b>   | 6 225                                                                                                                                                                                                                                              |
| <b>Jugés difficiles à recruter</b>         | 31 %                                                                                                                                                                                                                                               |
| <b>Emplois saisonniers</b>                 | 66 %                                                                                                                                                                                                                                               |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>     | J4X63 — Employés du tourisme et agent de billetterie des transports<br>J5X81 — Techniciens et agents de maîtrise du tourisme<br>J6X90 — Cadres des transports et du tourisme                                                                       |

## Voies d'accès

### MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

### PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

### COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Le jury du titre est habilité par le représentant territorial compétent du ministère chargé de l'emploi. Il est composé de professionnels du métier concerné par le titre. (Art. R 338-6 du Code de l'Education)

## Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

|                                |                                  |
|--------------------------------|----------------------------------|
| <b>Prise en charge usuelle</b> | 6 398 €                          |
| <b>Prise en charge</b>         | <b>Branches concernées</b>       |
| 6 398 €                        | Valeur par défaut · 213 branches |

## Base légale

|                                            |            |
|--------------------------------------------|------------|
| <b>Date d'échéance de l'enregistrement</b> | 12/05/2023 |
|--------------------------------------------|------------|

## Liens avec d'autres certifications

### ANCIENNES VERSIONS

RNCP5212

## Pour plus d'informations

### Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/30625/>

## Entrées et sorties de formation

|                        |                   |
|------------------------|-------------------|
| Entrées en formation   | 119               |
| Parcours menés à terme | 94                |
| Taux d'achèvement      | 79 %              |
| Période                | 02/2022 – 12/2024 |

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

## Demande CPF — formations engagées

|                             |                   |
|-----------------------------|-------------------|
| Dossiers CPF engagés        | 237               |
| Montant total engagé        | 490 880 €         |
| Coût moyen par dossier      | 2 071 €           |
| Durée moyenne               | 270 h             |
| Période                     | 01/2020 – 05/2023 |
| France compétences          | 84 %              |
| France Travail              | 10 %              |
| Reste à charge titulaire    | 5 %               |
| Régions                     | 1 %               |
| État                        | 0 %               |
| Compte d'engagement citoyen | 0 %               |

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