

Manager de l'événementiel et du tourisme

RNCP35143 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	320, 334
Formacode(s)	46340, 42654
Code(s) ROME	E1107, G1301, E1103
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	16/12/2020
Date d'échéance	16/12/2022

Certificateur(s)

LEARNING MANAGEMENT DEVELOPPEMENT · SIRET : 49088549800082

INSTITUT PROMOTION FORMATION · SIRET : 32800778600077

Partenaires habilités

12 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 12 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
EUROPEEN COMMUNICATION SCHOOL STRASBOURG	51809403200035	Former et organiser l'évaluation
INSTITUT FORMATION CONSEIL	37924163100058	Former et organiser l'évaluation
IPF CONSEIL ET RESSOURCES	41861112500018	Former et organiser l'évaluation
MEDIASCHOOL EXECUTIVE EDUCATION	79763942400036	Former et organiser l'évaluation
MEDIASCHOOL MARSEILLE	52068687400030	Former et organiser l'évaluation
MEDIASCHOOL MARSEILLE	—	Former et organiser l'évaluation
MEDIASCHOOL MONTPELLIER	89208576200011	Former et organiser l'évaluation
MEDIASCHOOL NICE	80835111800019	Former et organiser l'évaluation
MEDIASCHOOL RENNES	83369622200011	Former et organiser l'évaluation
MEDIASCHOOL STRASBOURG	—	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 12 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp35143-manager-de-l-evenementiel-et-du-tourisme/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Depuis une vingtaine d'années, l'événementiel qui agrège toutes les activités en lien avec le tourisme d'affaires et le tourisme festivalier, s'est érigé en secteur économique à part entière, avec son vivier d'emplois et ses besoins en compétences spécifiques, en permettant aux acteurs du marché de se structurer.

La vitalité du secteur et sa contribution à l'économie française peuvent aisément se quantifier : la filière (comprenant tourisme d'affaires, événements culturels et sportifs) a généré 24,7 milliards d'euros de retombées économiques en

2016. A elle seule, l'industrie du tourisme d'affaires a vu en 2018 380.000 événements d'entreprises et d'institutions se tenir en France métropolitaine, attirant 52 millions de participants professionnels, dégagant un chiffre d'affaires annuel de 4,3 milliards d'euros en 2018, traduisant ainsi une croissance annuelle de 4,7% sur les dix dernières années et une croissance de l'emploi approchant également les 5%.

Face à de tels enjeux économiques et à l'importance de ce volume d'activité, la filière pourvoyeuse d'emploi, s'est structurée et professionnalisée. Dans ce contexte, le manager de l'événementiel et du tourisme occupe une place singulière, car il apporte à son entreprise une vision stratégique au service du développement de l'offre produits/services.

Il lui permet ainsi de se différencier, sur un marché très concurrentiel et de s'adapter aux nouveaux enjeux de transformation du secteur marqué par les impératifs de responsabilité sociale et environnementale, par l'exploitation des nouvelles technologies et du digital, ainsi que par les tendances d'usage et de consommation des clients. Cette fonction requiert de la part du manager de l'événementiel et du tourisme des compétences à la fois transverses et spécialisées permettant :

- La définition d'une stratégie de positionnement d'une offre.
- La construction d'une offre sur-mesure et adaptée aux besoins et demandes de ses clients.
- L'élaboration d'une stratégie de développement commercial, permettant d'assurer la viabilité et la rentabilité de l'offre.
- La constitution d'un portefeuille de partenaires, prestataires et fournisseurs.
- Le management en mode projet des équipes et acteurs impliqués.

ACTIVITÉS VISÉES

Selon ses conditions et lieux de travail, le manager de l'événementiel et du tourisme exerce tout ou partie des activités suivantes :

La définition d'une stratégie de positionnement d'une offre de produits/services touristiques/événementiels :

- La veille et l'analyse socio-économique des secteurs de l'événementiel et du tourisme.
- L'élaboration de la stratégie de positionnement d'une offre de produit/service touristique/événementiel.

La conception d'une offre de prestation touristique/ événementielle sur-mesure.

La mise en marché et le développement commercial d'une offre de produits/services touristiques/événementiels.

La constitution et gestion optimisée d'un portefeuille de partenaires, fournisseurs et prestataires.

Le management de la mise en œuvre d'une offre de produits/services touristiques/événementiels en mode projet.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le/la titulaire est capable de :

1. Définir une stratégie de positionnement d'une offre de produits/services touristiques/événementiels.

- Exercer une fonction de veille économique, sociologique, technologique et juridique dans les secteurs de l'événementiel et du tourisme :

o

en définissant le périmètre d'investigation et en déterminant les modalités de collecte et de traitement de l'information,

o

en analysant les données issues de sources sélectionnées pour leur fiabilité, afin d'identifier les tendances et évolutions ayant un impact potentiel sur son activité.

- Elaborer une stratégie de positionnement de son offre produit/service touristique/événementiel :

o

en structurant une démarche d'études et d'analyses du positionnement et de l'environnement de son entreprise et en s'appuyant sur leur analyse et leur interprétation,

o

en identifiant les évolutions à y apporter concernant sa gamme de prestation, ses cibles clients et sa politique tarifaire, compte tenu des opportunités et menaces du marché.

2. Concevoir une offre de prestation touristique/ événementielle sur-mesure :

- en analysant au préalable le besoin et les attentes exprimés par le client,
- en qualifiant ses objectifs et système de contrainte,
- en s'assurant de sa faisabilité, de son dimensionnement, de sa rentabilité et de son adéquation avec les besoins et moyens du client,
- en définissant ses conditions de mise en œuvre.

3.

Mettre en marché et développer commercialement une offre de produits/services touristiques/événementiels.

- Assurer la mise en marché de son offre produit/service touristique/événementiel :
 - o en élaborant une stratégie commerciale tenant compte de la politique et du projet de développement de son entreprise,
 - o en déterminant les objectifs à atteindre,
 - o en structurant un plan d'action contribuant à son développement commercial,
 - o en pilotant sa mise en œuvre.
- 4. Constituer et gérer de façon optimisée un portefeuille de partenaires, de fournisseurs et de prestataires.
 - Constituer et gérer un portefeuille de partenaires, prestataires et fournisseurs intervenant dans la réalisation de son offre produit/ service touristique/événementiel :
 - o en définissant au préalable les modalités de recherche et de sélection à mettre en œuvre,
 - o en déterminant des critères de choix pertinents,
 - o en conduisant le processus de référencement depuis la recherche jusqu'à la négociation de leurs services.
- 5. Manager la mise en œuvre d'une offre de produits/services touristiques/événementiels en mode projet :
 - en structurant son organisation et en définissant les modalités de travail et le champ d'action de ses collaborateurs,
 - en opérant le suivi, le contrôle et l'évaluation des productions collectives et individuelles.

Blocs de compétences

RNCP35143BC01 — Définition d'une stratégie de positionnement d'une offre de produits/services touristiques/événementiels

LISTE DE COMPÉTENCES

1.1

Veille et analyse socio-économique des secteurs de l'événementiel et du tourisme

En définissant son périmètre d'investigation et en déterminant les modalités de collecte et de traitement de l'information, exercer une fonction de veille économique, sociologique, technologique et juridique dans les secteurs de l'événementiel et du tourisme, en analysant les données issues de sources sélectionnées pour leur fiabilité, afin d'identifier les tendances et évolutions ayant un impact potentiel sur son activité.

1.2

Elaboration de la stratégie de positionnement d'une offre de produit/service touristique/événementiel

En structurant une démarche d'études et d'analyses du positionnement et de l'environnement de son entreprise et en s'appuyant sur leur analyse et interprétation, élaborer une stratégie de positionnement de son offre produit/service touristique/événementiel, en identifiant les évolutions à y apporter concernant sa gamme de prestation, ses cibles clients et sa politique tarifaire, compte tenu des opportunités et menaces du marché.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

1 / Pour les candidats issus de la formation :

Production évaluée (1.1) :

Une étude des tendances et évolutions identifiées sur le marché de l'événementiel et/ou du tourisme, issue d'une activité de veille stratégique.

Conditions de l'évaluation (1.1) :

- Dossier professionnel,
- Travail individuel,
- Production écrite.

Production évaluée (1.2) :

Des préconisations d'évolution stratégique concernant la gamme produits/services d'une entreprise événementielle/touristique, s'appuyant sur :

- Le diagnostic du positionnement de l'entreprise touristique/événementielle,
- Une ou plusieurs études sur le marché de l'entreprise,
- Une étude interne de l'entreprise (histoire, valeurs, objectifs, moyens, facteurs différenciants...),
- un diagnostic stratégique.

Conditions de l'évaluation (1.2) :

- Etude de cas d'entreprise,
- Travail individuel,
- Production écrite et orale.

2 / Pour les candidats issus de la VAE :

Production évaluée :

- Dossier de preuves issues de l'expérience

3 /

Modalités de certification du Bloc 01

Un certificat des compétences attestées selon les modalités d'évaluation décrites sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du bloc de compétences N°1.

RNCP35143BC02 — Conception d'une offre de prestation touristique/événementielle sur-mesure

LISTE DE COMPÉTENCES

En analysant au préalable le besoin et les attentes exprimés par le client et en qualifiant ses objectifs et système de contrainte, concevoir une prestation de produit/service touristique/événementiel sur-mesure, en s'assurant de sa faisabilité, de son dimensionnement, de sa rentabilité et de son adéquation avec les besoins et moyens du client, et en définissant ses conditions de mise en œuvre.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

1 / Pour les candidats issus de la formation :

Production évaluée (2) :

Une offre de prestation de produit ou service touristique/événementielle construite sur-mesure en réponse à une demande client, comprenant :

- Le cahier des charges de la prestation résultant de la prise du brief client,
- La proposition de prestation détaillée,
- La proposition commerciale chiffrée.

Conditions de l'évaluation (2) :

- Etude de cas et mise en situation professionnelle simulée,
- Travail individuel,
- Production

orale et

écrite.

2 / Pour les candidats issus de la VAE :

Production évaluée :

- Dossier de preuves issues de l'expérience

3 /

Modalités de certification du Bloc 02

Un certificat des compétences attestées selon les modalités d'évaluation décrites sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du bloc de compétences N°2.

RNCP35143BC03 — Mise en marché et développement commercial d'une offre de produits/services touristiques/événementiels

LISTE DE COMPÉTENCES

En élaborant une stratégie commerciale tenant compte de la politique et du projet de développement de son entreprise et en déterminant les objectifs à atteindre, assurer la mise en marché de son offre produit/service touristique/événementiel, en structurant un plan d'action contribuant à son développement commercial et en pilotant sa mise en œuvre.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

1 / Pour les candidats issus de la formation :

Production évaluée (3) :

- Un plan d'action commercial pour le développement d'une offre de produits/services touristiques/ événementiels.

Conditions de l'évaluation (3) :

- Etude de cas,
- Travail individuel,
- Production

écrite.

2 / Pour les candidats issus de la VAE :

Production évaluée :

- Dossier de preuves issues de l'expérience.

3 /

Modalités de certification du Bloc 03

- Un certificat des compétences attestées selon les modalités d'évaluation décrites sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du bloc de compétences N°3.

RNCP35143BC04 — Constitution et gestion optimisée d'un portefeuille de partenaires, fournisseurs et prestataires

LISTE DE COMPÉTENCES

En définissant au préalable les modalités de recherche et de sélection à mettre en œuvre et en déterminant des critères de choix pertinents, constituer et gérer un portefeuille de partenaires, prestataires et fournisseurs intervenant dans la réalisation de son offre produit/service touristique/événementiel, en conduisant le processus de référencement depuis la recherche jusqu'à la négociation de leurs services.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

1 / Pour les candidats issus de la formation :

Production évaluée (4) :

La conduite du processus d'achat d'un bien ou service contribuant à la mise en œuvre d'une prestation touristique/événementielle, comprenant :

- Le cahier des charges du bien ou service recherché,
- La définition des modalités et critères de recherche et sélection,
- Le sourcing de fournisseurs ou prestataires,
- La sélection du fournisseur ou prestataire,
- La négociation et la contractualisation du marché.

Conditions de l'évaluation (4) :

- Etude de cas et mise en situation professionnelle simulée,
- Travail individuel,
- Production

écrite et orale.

2 / Pour les candidats issus de la VAE :

Production évaluée :

- Dossier de preuves issues de l'expérience

3 /

Modalités de certification du Bloc 04

- Un certificat des compétences attestées selon les modalités d'évaluation décrites sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du bloc de compétences N°4.

RNCP35143BC05 — Management de la mise en œuvre d'une offre de produits/services touristiques/événementiels en mode projet

LISTE DE COMPÉTENCES

En structurant son organisation et en définissant les modalités de travail et le champ d'action de ses collaborateurs, manager la mise en œuvre d'une offre produits/services touristiques/ événementielles en mode projet, en opérant le suivi, le contrôle et l'évaluation des productions collectives et individuelles.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

1 / Pour les candidats issus de la formation :

Production évaluée (5) :

La gestion et le management d'une équipe en situation professionnelle, comportant :

- Un plan de management pour la mise en œuvre d'une opération touristique/événementielle,
- Des exercices de gestion d'équipe, à partir de situations professionnelles simulées.

Conditions de l'évaluation (5) :

- Etude de cas et mise en situation professionnelle simulée,
- Travail individuel,
- Production orale et écrite.

2 / Pour les candidats issus de la VAE :

Production évaluée :

- Dossier de preuves issues de l'expérience

3 /

Modalités de certification du Bloc 05

- Un certificat des compétences attestées selon les modalités d'évaluation décrites sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du bloc de compétences N°5.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le Manager de l'événementiel et du tourisme peut exercer ses fonctions dans :

- Les structures spécialisées dans la conception, l'organisation et la production d'événements, et offrant ce type de prestations à des entreprises clientes. Il s'agit essentiellement des agences événementielles.
- Les entreprises offrant des prestations spécifiques intervenant dans l'organisation et la mise en œuvre d'événements (traiteurs, restaurateurs, lieux d'accueil d'événements, fournisseurs de matériels et solutions techniques...).
- Les entreprises du secteur touristique dont les offres de services sont constituées de produits événementiels (agences de tourisme, agences de voyages...).
- Les structures touristiques accueillant des événements et disposant de services dédiés (hôtellerie, restauration, parcs de loisirs...).
- Les agences de communication, l'événementiel étant un moyen de promotion interne ou externe pour les entreprises clientes.

Il peut également travailler au sein d'entreprises dont la taille est suffisante pour internaliser un service dédié à l'organisation d'événements, que leur cible soit interne ou externe. On considère alors qu'il exerce « chez l'annonceur ».

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les intitulés d'emploi les plus fréquents du Manager de l'événementiel et du tourisme sont généralement liés au management de projet (chef de projet événementiel), au management de produit (chef de produit touristique ou événementiel, responsable de production...) ou à des fonctions de développement stratégique ou commercial (directeur commercial, directeur de clientèle, directeur marketing...). Toutefois, en début de carrière, il peut occuper un premier emploi de chargé de projet événementiel, de chargé d'affaires (ou de clientèle), de chargé ou d'attaché de production.

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

Pour accéder au dispositif de certification (hors VAE)

- En formation initiale, l'accès au dispositif de certification requiert la possession d'un titre ou diplôme de niveau 6 ou de bac + 3

- En formation continue, (hors contrat de professionnalisation) les professionnels justifiant d'au moins 2 années d'expérience dans le secteur d'activités peuvent postuler à l'entrée au dispositif, même s'ils ne possèdent pas le niveau de formation requis.

Quel que soit le niveau d'accès à la certification, les modalités de sélection s'articulent autour de :

- l'examen d'un dossier de candidature,
- l'accomplissement d'un test d'évaluation de connaissances et de culture générale,
- la tenue d'un entretien de motivation.

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

- 4 professionnels du secteur non intervenant dans l'établissement, dont l'un est président du jury
- 2 intervenants de l'établissement.

COMPOSITION DU JURY — VAE

Le jury est composé de 4 membres :

2 professionnels qualifiés, tous extérieurs à l'autorité certificatrice et ayant exercé des fonctions de management ou de mise en œuvre opérationnelle dans le domaine de l'événementiel et du tourisme.

2 membres de l'autorité certificatrice, faisant partie de l'encadrement pédagogique.

Pourcentage de membres extérieurs à l'autorité délivrant la certification, tous professionnels qualifiés du secteur d'activité : 50 %

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).

Prise en charge usuelle	6 735 €
Selon la branche	5 950 € – 6 950 €
Prise en charge	Branches concernées
6 735 €	Valeur par défaut · 200 branches
6 950 €	CPNEF des Espaces de Loisirs, d'Attractions et Culturels (ELAC), CPNEF des organismes de tourisme, CPNEFP Commerce à distance
6 800 €	CPNEF Spectacle Vivant, CPNEF de l'audiovisuel, CPNEFP hôtellerie de plein air
5 950 €	CPNE Branche Caisse d'Epargne, CPNE de la branche Banque Populaire, CPNEFP de la métallurgie

6 671 €	CPNE Casinos, CPNEF du golf
6 586 €	CPNEF de la Publicité
6 324 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil

Base légale

Date de décision	16/12/2020
Durée de l'enregistrement	2 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	16/12/2022

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2019	11	0	100 %	73 %
2018	17	2	88 %	76 %
2017	14	0	100 %	86 %
2016	11	0	100 %	82 %

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP39087

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
<https://ecole-pstc.fr/metiers-du-tourisme/manager-de-levenementiel-et-du-tourisme/>

Fiche officielle (France Compétences)
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35143/>