

Chargé de développement d'activités touristiques

RNCP35201 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	334p
Formacode(s)	42654
Code(s) ROME	G1301, G1102, G1302, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	20/01/2021
Date d'échéance	20/01/2024

Certificateur(s)

ECOLE FR HOTESSE ET DE TOURISME - EFHT · SIRET : 48336413900020

Partenaires habilités

4 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 4 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
COLLEGE DE PARIS	81522990100013	Former et organiser l'évaluation
ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE DES AFFAIRES ET DU MANAGEMENT	81436722300058	Former et organiser l'évaluation
INSTITUT FORMATION CONSEIL	37924163100058	Former et organiser l'évaluation
ISPN ROUEN	—	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le « Chargé de développement d'activités touristiques » définit et met en place l'accueil touristique. Il est capable d'identifier et d'analyser les différentes structures d'accueil touristique en tenant compte de leurs spécificités (hôtellerie, office du tourisme, agence réceptive, etc.).

ACTIVITÉS VISÉES

Par la définition et la mise en œuvre de la stratégie et du développement commercial d'une unité touristique, le titulaire est capable d'identifier les risques et les opportunités d'un marché. Il/elle définit et veille à la mise en place de la stratégie commerciale et marketing en intégrant les enjeux majeurs que représentent la mise en place d'outils e-business performants (site internet – référencement – réseaux sociaux – webmarketing digital).

Il est en mesure d'analyser, d'élaborer et de développer l'offre touristique grâce à sa maîtrise des destinations touristiques et des tendances, le tout dans le respect du cahier des charges défini par son entreprise.

Pour cela, il maîtrise les outils informatiques (GDS, Excel, etc.) et les techniques de production de l'industrie du tourisme.

Le « Chargé de développement d'activités touristiques » a la possibilité de gérer une unité touristique et de manager une petite équipe grâce à ses connaissances des règles du droit du tourisme, des principes de base de la gestion

financière et des ressources humaines.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Participer à l'élaboration de la stratégie de développement de l'entreprise en analysant les données statistiques fournies par la DATA 2.

D'entreprendre des actions permettant d'étendre son impact sur le marché du tourisme en prospectant de nouveaux clients

Prospecter de nouveaux marchés et de proposer des méthodes innovantes pour se démarquer de la concurrence

Proposer des nouveautés en termes de services offerts aux clients

Elaborer de nouveaux produits pour permettre à son entreprise d'accélérer sa croissance

Diriger et manager une petite équipe

Blocs de compétences

RNCP35201BC01 — Définition et mise en place de l'accueil touristique

LISTE DE COMPÉTENCES

- Identifier et analyser les différentes structures d'accueil touristiques avec leurs spécificités (histoire du tourisme et des territoires, hôtellerie, agence de voyage réceptive, Office du Tourisme, Comité Départemental ou Régional du Tourisme,...) et comprendre le fonctionnement des politiques d'aménagement du territoire et leurs enjeux
- Mettre en place et organiser l'accueil touristique : Identifier les besoins des clients, des prospects et des utilisateurs; Mettre en place des outils de satisfaction clients pour améliorer et diversifier les services proposés aux clients
- Identifier les besoins spécifiques de l'hôtellerie et mettre en place des services annexes (exemple : conciergerie)
- Mettre en place et réaliser une étude de marché, une veille concurrentielle dans le but de développer les différents services liés à l'accueil touristique.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Rédaction d'un dossier professionnel proposant un Itinéraire touristique pour le segment loisirs sur une région de France, pour une clientèle de groupes rédigé en anglais (cahier des charges et cotation)

Elaboration d'une étude de marché et veille concurrentielle: réalisation écrite et présentation orale

RNCP35201BC02 — Définition et mise en œuvre de la stratégie et du développement commercial d'une unité touristique

LISTE DE COMPÉTENCES

- Analyser les informations relatives au marché du tourisme en appréhendant les différentes techniques de benchmarking
- Analyser les produits et les services du marché touristique
- Comprendre et analyser les outils SEM (Search Engine Marketing) : SEO, SEA, SMO (Référencement naturel)
- Utiliser les outils statistiques (Google analytics) pour analyser l'audience d'un site internet
- Communiquer et prospecter efficacement sur le Web les réseaux sociaux
- Mettre en place des actions de marketing et de marketing digital (Off /On Line)
- Piloter la création, la mise en place et le suivi de nouveaux supports de communication multicanale
- Diagnostiquer la politique marketing et commerciale de l'entreprise de l'unité touristique
- Analyser et synthétiser l'ensemble des données récoltées en vue de leur exploitation
- Planifier les actions et définir les indicateurs de performance
- Elaborer et mettre en place les techniques de vente
- Développer les techniques de négociation et de communication dans un but commercial en français /en anglais et autres langue(s) étrangère(s)
- Définir les modalités de suivi et de fidélisation des clients
- Fixer et piloter les objectifs commerciaux

MODALITÉS D'ÉVALUATION

QCM sur les points marketing essentiels, la communication multicanale, la fidélisation des clients et l'organisation d'événements pour l'animation d'un point de vente Webmarketing : présentation d'une synthèse à partir d'un site internet - Présentation à l'oral devant un jury (1 intervenant du centre de formation + 1 professionnel extérieur) du plan d'actions corrélatif au diagnostic réalisé, ainsi que de la méthode de suivi des actions web à mener afin d'améliorer le trafic et la e-réputation de la marque. Simulation orale de la vente d'un produit touristique en français et en anglais et questions réponses avec le jury.

RNCP35201BC03 — Analyse, élaboration et développement de l'offre touristique

LISTE DE COMPÉTENCES

- Acquérir, développer et actualiser les connaissances touristiques au niveau territorial, national et international
- Concevoir des produits touristiques et déterminer leur coût de revient à l'aide d'outils bureautiques (Word, Excel)
- Apprendre et utiliser un logiciel professionnel de Global Distribution Systems (GDS) de type Amadeus
- Identifier les différentes tendances de l'industrie du Tourisme et du voyage (Affaires, Voyages d'Affaires, croisières, groupes et collectivités, séjours...) et nouvelles tendances (Tourisme Durable, Slow Tourism, Tourisme Sportif, Tourisme de mémoire, Tourisme et Handicap...) pour concevoir de nouveaux produits
- Appréhender les différentes composantes du Tourisme d'Affaires (séminaires, team building, Meetings Incentive Congress Events, BLEISURE)
- S'initier à la géopolitique et à ses conséquences dans le tourisme, au niveau territorial, national, international..

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Présentation orale individuelle d'une destination touristique

Mise en application pratique d sur poste de travail du logiciel type AMADEUS

avec recherches de routing, d'horaires, de disponibilités, de tarifs, notée sur 20 ; Production touristique : Montage de produits touristiques en groupe de 2 à 4 étudiants maximum, élaboration d'un dossier (naissance du projet, réalisation du montage du produit, prints GDS, choix du réceptif local, rédaction et choix des visuels, mise sur le marché et commercialisation) + présentation orale par le groupe de travail avec description des différentes étapes, les difficultés rencontrées et une synthèse de la partie commercialisation et suivi du produit) avec supports visuels laissés à l'appréciation du groupe

Création d'un projet événementiel lié au Tourisme d'Affaires par groupe: dossier remis au jury le jour de l'oral présentant la demande du client, la construction du projet événementiel et la présentation faite au client.

RNCP35201BC04 — Gestion et management d'une unité touristique

LISTE DE COMPÉTENCES

- S'initier au droit du Travail et au management d'équipe et au pilotage de projets.
- Participer à l'élaboration d'un budget annuel et pluriannuel et le piloter;
- Maîtriser les fondamentaux juridiques du tourisme
- Analyser et mettre en place une politique de Service Après Vente efficace;
- Mettre en œuvre les méthodologies des démarches qualité dans les différents types d'entreprises touristiques

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation reconstituée de préparation d'un budget et suivi des ratios financiers

Etude de cas pratiques dans le respect d'une démarche Qualité du service Après-Vente

Analyse de cas sous forme de QCM

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Toute entreprise, structure, organisation dans le domaine touristique

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

HOTELLERIE :Chef de réception ; Responsable des Ventes ; Responsable des Réservations ; Yield Manager ; Welcomer ; Econome ; Guest Relation Manager ; Chef de Brigade ; Chargé/e de développement ; Adjoint de Direction.

TOURISME D'AFFAIRES :Yield Manager ; Chef de projets ; Chargé d'Affaires ; Implementation Manager ; Assistant Acheteur MICE ; Venue Finder MICE.

LOISIRS :Animateur de croisière ; Responsable d'un secteur d'attractions.

ORGANISMES LOCAUX DE TOURISME / TERRITORIALE :Chargé de projet e-tourisme ; Chargé de mission promotion et valorisation tourisme local ; Chargé de projet de développement ; Chargé de Communication ; Consultant Tourisme ; Animateur écotourisme.

AGENCE DE VOYAGES / PRODUCTION :Responsable d'agence ; Animateur/coordonateur de réseau ; Chef de produit ; Yield manager ; Chargé d'études ; Chef de projet ; Coordinateur de production ; Rédacteur Web ; Forfaitiste ; Chargé de support outils online ; Chargé CRM et e-marketing ; Développeur web ; Conseiller Voyages ; Billettiste ; Commercial BtoB.

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
Salaire médian (mensuel)	3 082 €
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) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	15 334
Jugés difficiles à recruter	30 %
Emplois saisonniers	30 %
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 R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Être titulaire d'une certification ou d'un diplôme de niveau 5 dans le secteur du tourisme.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE

- 1 représentant de la direction pédagogique
- 2 à 3 représentants de la profession (membres externes)

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

- 1 représentant de la direction pédagogique
- 2 à 3 représentants de la profession (membres externes)

COMPOSITION DU JURY — CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

- 1 représentant de la direction pédagogique
- 2 à 3 représentants de la profession (membres externes)

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	6 726 €
--------------------------------	---------

Selon la branche 5 400 € – 6 806 €

Prise en charge	Branches concernées
6 726 €	Valeur par défaut · 204 branches
6 806 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat, CPNEFP de la branche des industries de produits alimentaires élaborés, CPNIEFP dans la coopération agricole
6 750 €	CPNE de l'immobilier, CPNEF des Espaces de Loisirs, d'Attractions et Culturels (ELAC)
6 500 €	CPNEF des organismes de tourisme, CPNEFP Agences de voyages et tourisme
6 368 €	CPNEFP hôtellerie de plein air
5 400 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil

Base légale

Date de décision	20/01/2021
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	20/01/2024

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2019	72	0	76 %	—
2018	73	0	78 %	85 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP28958

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP40279

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.efht.fr/formation-bachelor-programme/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35201/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	1
Parcours menés à terme	1
Taux d'achèvement	100 %
Période	09/2022 – 07/2023

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	1
Montant total engagé	4 500 €
Coût moyen par dossier	4 500 €
Durée moyenne	1160 h
Période	09/2022
France Travail	72 %
France compétences	28 %

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