

Manager de l'événementiel et du tourisme

RNCP39087 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	320, 334
Formacode(s)	46340, 42668, 42648, 42659
Code(s) ROME	E1107, G1301, G1302, M1703, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	31/05/2024
Date d'échéance	31/05/2026

Certificateur(s)

LEARNING MANAGEMENT DEVELOPPEMENT · SIRET : 49088549800082

INSTITUT PROMOTION FORMATION · SIRET : 32800778600077

Partenaires habilités

22 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 22 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ACE EDUCATION	83102401300029	Former et organiser l'évaluation
ACE EDUCATION	83102401300060	Former et organiser l'évaluation
ACE EDUCATION	83102401300086	Former et organiser l'évaluation
ACE EDUCATION	83102401300227	Former et organiser l'évaluation
CENTRE DE MANAGEMENT HOTELIER	73202862600065	Former et organiser l'évaluation
CENTRE DE MANAGEMENT HOTELIER	73202862600073	Former et organiser l'évaluation
COMPETENTIS	94953886200010	Former et organiser l'évaluation
ESCO-WESFORD AUVERGNE	51941211800043	Former et organiser l'évaluation
ETS ECOLE EUROPEENNE	32800778600044	Former et organiser l'évaluation
IFC VALENCE	50434337700017	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 22 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp39087-manager-de-l-evenementiel-et-du-tourisme/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le Manager de l'événementiel et du tourisme apporte à son entreprise une vision stratégique au service du développement de son offre produits, qu'il s'agisse de voyages, de manifestations professionnelles (congrès, salons, forums...) ou à caractère festif, culturel ou promotionnel.

Dirigeant les étapes de conception, de production et de commercialisation des produits, il vise à proposer une offre différenciée, sur un marché très concurrentiel et particulièrement concerné par des enjeux de transformation,

marqués 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.

ACTIVITÉS VISÉES

Le Manager de l'événementiel et du tourisme exerce principalement 5 activités :

Définition du positionnement d'une offre de produits de tourisme et de voyage responsables et alignés avec les évolutions du marché.

Conception sur mesure d'un événement responsable et hybride.

Pilotage de la stratégie d'achat des composantes de produits événementiels, de tourisme et de voyage.

Management de la mise en œuvre d'une offre de produits événementiels, de tourisme et de voyage en mode projet.

Pilotage de la stratégie de développement commercial d'une offre de produits événementiels, de tourisme et de voyage.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Évaluer l'intérêt et le potentiel de nouveaux formats et concepts d'offres de tourisme et de voyage, ainsi que des innovations digitales associées favorisant l'hybridation et l'enrichissement de l'expérience client, en analysant leurs avantages et leur faisabilité, afin de déterminer l'opportunité et les conditions de leur intégration dans le renouvellement ou l'évolution de son offre produits/services.

Analyser les évolutions réglementaires et normatives en matière de sécurité, d'éthique et de protection de l'environnement au niveau national et international, en identifiant les obligations et incitations découlant de nouvelles lois et référentiels qualité et en évaluant leur impact sur la conception et la délivrance d'offres de tourisme et de voyage, afin de déterminer les dispositions à mettre en œuvre pour en garantir la conformité, l'éco-responsabilité et l'accessibilité.

Identifier les usages évolutifs et attentes spécifiques des différents segments de clientèle d'une offre de tourisme et de voyage, en s'appuyant sur l'exploitation et l'interprétation des données éclairant leurs comportements et aspirations, afin d'aligner les caractéristiques environnementales, éthiques, techniques et tarifaires de son offre en conséquence, incluant notamment les besoins d'accessibilité et de mobilité des personnes en situation de handicap.

Réaliser le diagnostic stratégique de l'entreprise intégrant les dimensions internes (offre) et environnementales (marché, évolutions réglementaires, pratiques et attentes de consommation...), en qualifiant les menaces et opportunités portées par son marché, au regard des évolutions socio-économiques et des gisements de croissance et d'innovation, afin de déterminer les évolutions possibles ou nécessaires de son offre touristique.

Préconiser l'alignement de l'offre de tourisme et de voyage sur des référentiels et/ou labels qualité existants, en s'assurant de la valeur ajoutée de la démarche et de son adéquation avec les valeurs de l'entreprise et de sa clientèle cible, afin de contribuer à son attractivité et à la lisibilité de ses engagements en matière d'inclusion (notamment concernant l'accessibilité et la mobilité des personnes en situation de handicap) et de développement durable.

Définir la cible d'une offre renouvelée de produits de tourisme et de voyage, en caractérisant ses leviers de motivation, aspirations et capacités économiques sous la forme de personae, afin de dessiner une offre adaptée et répondant aux attentes du marché.

Établir les caractéristiques de l'offre de tourisme et de voyage aux niveaux technique, tarifaire, du format et du contenu, en tenant compte du positionnement de son entreprise et des menaces et opportunités portées par son marché, afin de proposer des produits conjuguant attractivité, flexibilité, éco-responsabilité, inclusion et rentabilité économique.

Évaluer la faisabilité et l'opportunité d'une offre de tourisme et de voyage, en produisant l'estimation de ses coûts de production et mise en marché et en projetant de façon réaliste son potentiel économique, afin de permettre une prise de décision éclairée quant à son développement.

Analyser la demande exprimée par un commanditaire pour la réalisation d'un produit événementiel sophistiqué et personnalisé, en explorant le contexte et les différentes dimensions de son projet, afin d'identifier ses attentes, objectifs, contraintes et valeurs.

Qualifier le besoin du commanditaire concernant la réalisation d'un produit événementiel sophistiqué et personnalisé, afin d'établir un brief permettant de cadrer la recherche et la création de solutions adaptées.

Projeter une solution de produit événementiel, en élaborant un format, un contenu éditorial et un scénario répondant aux besoins du commanditaire et tenant compte de son système de contraintes, afin de formuler une proposition alignée avec ses moyens, aspirations et objectifs.

Identifier les possibilités d'hybridation de l'événement, en explorant les avantages des technologies digitales à chaque point de contact avec les clients/participants, afin de proposer une expérience innovante, enrichie, voire augmentée.

Élaborer un événement responsable, en prévoyant l'application de règles et principes (accessibilité, recyclage des

consommables, gestion des déchets, fournisseurs locaux, circuits courts...) respectueux de l'environnement, afin de finaliser une proposition alignée avec les valeurs du commanditaire et, le cas échéant, en conformité avec les engagements RSE de son entreprise.

Qualifier les besoins techniques et financiers générés par la réalisation de l'événement, en estimant les moyens nécessaires à sa réalisation et en repérant les possibilités de partenariat et de financement de différentes natures, afin de s'assurer de sa faisabilité.

Établir ou valider le cahier des charges du produit événementiel, en s'assurant de la complétude et de la qualité du document au regard de la nature et du niveau d'informations fournies, afin de garantir un cadrage optimal de la phase opérationnelle.

Élaborer une stratégie d'achats de biens et services nécessaires à la réalisation de produits événementiels, de tourisme et de voyage, en s'appuyant sur la définition des besoins générés par sa production et sa mise en œuvre et en établissant des critères et exigences associant les dimensions qualité, prix, délai et RSE, afin d'optimiser la constitution d'un portefeuille de partenaires et prestataires contribuant à la délivrance de son offre.

Établir les modalités de consultation des fournisseurs potentiels, en tenant compte des éventuelles obligations légales découlant du contexte du marché, afin d'obtenir un panel de propositions suffisant pour une mise en concurrence.

Identifier les prestataires et fournisseurs en capacité de satisfaire les besoins générés par la production et la délivrance de produits événementiels, de tourisme et de voyage, en mettant en œuvre les modalités de recherche appropriées et en collectant des informations ciblées les concernant, afin de disposer des éléments nécessaires à une sélection éclairée et objective.

Évaluer l'offre produit/service des prestataires et fournisseurs identifiés, en s'assurant de leur fiabilité, de la suffisance de leurs moyens et de l'alignement de leur gamme et niveau de prestation avec son positionnement et les exigences de ses clients, afin de sélectionner ceux présentant le meilleur rapport qualité/prix/RSE.

Conduire la négociation avec les prestataires et fournisseurs sélectionnés, en menant les discussions sur les conditions de délivrance des produits/services attendus, afin de parvenir à un accord profitable concernant la nature, le tarif et le calendrier de leurs interventions.

Contractualiser un accord commercial avec les prestataires et fournisseurs sélectionnés, en contrôlant le respect des négociations menées, et en s'assurant de la légalité des contrats et de la conformité de leurs différentes clauses, afin de sécuriser la transaction.

Concevoir le dispositif d'évaluation des fournisseurs intervenant dans la production et la délivrance de produits événementiels, de tourisme et de voyage, en établissant les indicateurs qualifiant leurs prestations selon des critères de qualité, de conformité, de respect des délais et de RSE, afin de mesurer objectivement leur performance et d'identifier leurs éventuelles marges de progression.

Construire un plan de progrès associant les fournisseurs intervenant dans la production et la délivrance de produits événementiels, de tourisme et de voyage, en déterminant les mesures correctives permettant de remédier aux insuffisances repérées, afin d'améliorer leurs prestations et de contribuer à la délivrance d'une offre parfaitement alignée avec ses engagements qualité et RSE.

Planifier la réalisation du produit événementiel, de tourisme et de voyage, en structurant les différentes actions à mener et en établissant les échéances à respecter à chacune de ses étapes, afin d'assurer le bon ordonnancement et la maîtrise temporelle des opérations.

Construire le budget de réalisation du produit événementiel, de tourisme et de voyage, en produisant une estimation réaliste de chaque poste de dépense, afin d'en assurer la maîtrise des coûts associés.

Constituer une équipe projet dédiée à la réalisation du produit événementiel, de tourisme et de voyage, en évaluant les compétences à mobiliser, compte tenu des besoins de l'opération, afin de disposer qualitativement et quantitativement de ressources humaines adaptées et correctement dimensionnées.

Définir les rôles et fonctions de ses collaborateurs, en déterminant leur périmètre d'intervention et leurs attributions et en leur confiant des missions précisément circonscrites, compte tenu de leurs compétences et capacités démontrées, afin d'assurer une organisation optimale du collectif et de garantir la complémentarité des contributions de ses membres.

Identifier les dispositions et aménagements nécessaires à l'intégration dans l'équipe-projet de collaborateurs en situation de handicap, en s'appuyant sur l'analyse de leurs besoins spécifiques et l'identification des solutions permettant d'y répondre, afin de contribuer à leur maintien en emploi et à leur autonomie.

Établir les modalités de travail et de partage d'information dans un contexte d'hybridation (présentiel/distanciel), en intégrant les outils collaboratifs favorisant la mutualisation de l'information utile et des ressources, afin d'optimiser le fonctionnement du projet et la réalisation des opérations.

Encadrer les équipes impliquées dans la mise en œuvre opérationnelle de produits événementiel, de tourisme et de

voyage, en adoptant un mode de management favorisant la coopération, la solidarité et l'autonomie des collaborateurs, afin de maintenir la cohésion et la motivation du collectif, tout en prévenant les risques psycho-sociaux associés à un contexte de distanciel.

Élaborer et suivre les outils de pilotage de la mise en œuvre du produit événementiel, de tourisme et de voyage, en définissant les indicateurs de contrôle permettant d'en suivre la réalisation, afin de s'assurer du respect et de l'atteinte des objectifs établis en termes de délai, de coût et de qualité.

Assurer le pilotage budgétaire de la mise en œuvre du produit événementiel, de tourisme et de voyage, en contrôlant en continu la bonne allocation des ressources dédiées et en opérant, le cas échéant, les arbitrages nécessités par les imprévus ou impondérables affectant sa réalisation, afin d'éviter tout dérapage menaçant sa viabilité et sa rentabilité économique.

Vérifier la conformité des conditions de mise en œuvre du produit événementiel, de tourisme et de voyage sur les plans de la logistique, de l'accessibilité, de la sécurité et du développement durable, en s'assurant du respect des exigences et engagements pris, au regard des cahiers des charges et des obligations légales et réglementaires, afin de garantir le bon déroulement des opérations.

Élaborer une stratégie commerciale visant à déployer une offre de produits événementiels, de tourisme et de voyage de façon optimale, dans le respect de la politique de son entreprise et en tenant compte de la composition et des spécificités de son marché, afin d'assurer la viabilité et la croissance de son activité.

Sélectionner les actions de développement commercial à mettre en œuvre – prospection, promotion, partenariats..., en évaluant leur faisabilité, compte tenu des moyens techniques et financiers à disposition et en estimant leur retour sur investissement, afin de structurer un plan d'action commercial budgétisé et planifié en vue de sa présentation argumentée à sa direction pour validation.

Identifier les relais et leviers de diffusion d'informations mobilisables sur les canaux phygitaux concernant l'offre de produits événementiels, de tourisme et de voyage, en évaluant les plus adéquats et les mieux dimensionnés, compte tenu de la clientèle cible et des moyens budgétaires à disposition, afin d'assurer une couverture de sa mise en œuvre contribuant à l'optimisation de son aura et de son retentissement.

Définir la stratégie de communication digitale associée à la mise en marché de l'offre de produits événementiels, de tourisme et de voyage, en déterminant les canaux, formats et types de contenus à mobiliser, afin de contribuer à l'optimisation de son développement commercial.

Structurer un dispositif multicanal d'écoute des clients de l'offre touristique/événementielle, en déterminant les informations à faire remonter et les modalités et outils associés, afin de suivre en continu le niveau de satisfaction de ses clients.

Évaluer la performance économique et les retombées de l'offre de produits événementiels, de tourisme et de voyage, en mettant en place et en exploitant des indicateurs fiables, objectifs et digitalisés, afin de vérifier leur rentabilité et l'atteinte des objectifs commerciaux visés.

Mettre en place une stratégie tarifaire évolutive en temps réel, en s'appuyant sur l'analyse continue des indicateurs du cycle de vie de produits événementiels, de tourisme et de voyage, afin d'optimiser leur attractivité, leurs ventes et leur rentabilité.

Blocs de compétences

RNCP39087BC01 — Définir le positionnement d'une offre de produits de tourisme et de voyage alignés avec les évolutions du marché

LISTE DE COMPÉTENCES

Évaluer l'intérêt et le potentiel de nouveaux formats et concepts d'offres de tourisme et de voyage, ainsi que des innovations digitales associées favorisant l'hybridation et l'enrichissement de l'expérience clients, en analysant leurs avantages et leur faisabilité, afin de déterminer l'opportunité et les conditions de leur intégration dans le renouvellement ou l'évolution de son offre produits/services.

Analyser les évolutions réglementaires et normatives en matière de sécurité, d'éthique et de protection de l'environnement au niveau national et international, en identifiant les obligations et incitations découlant de nouvelles lois et référentiels qualité et en évaluant leur impact sur la conception et la délivrance d'offres de tourisme et de voyage, afin de déterminer les dispositions à mettre en œuvre pour en garantir la conformité, l'éco-responsabilité et l'accessibilité.

Identifier les usages évolutifs et attentes spécifiques des différents segments de clientèle d'une offre de tourisme et de voyage, en s'appuyant sur l'exploitation et l'interprétation des données éclairant leurs comportements et

aspirations, afin d'aligner les caractéristiques environnementales, éthiques, techniques et tarifaires de son offre en conséquence, incluant notamment les besoins d'accessibilité et de mobilité des personnes en situation de handicap. Réaliser le diagnostic stratégique de l'entreprise intégrant les dimensions internes (offre) et environnementales (marché, évolutions réglementaires, pratiques et attentes de consommation...), en qualifiant les menaces et opportunités portées par son marché, au regard des évolutions socio-économiques et des gisements de croissance et d'innovation, afin de déterminer les évolutions possibles ou nécessaires de son offre touristique.

Préconiser l'alignement de l'offre de tourisme et de voyage sur des référentiels et/ou labels qualité existants, en s'assurant de la valeur ajoutée de la démarche et de son adéquation avec les valeurs de l'entreprise et de sa clientèle cible, afin de contribuer à son attractivité et à la lisibilité de ses engagements en matière d'inclusion (notamment concernant l'accessibilité et la mobilité des personnes en situation de handicap) et de développement durable.

Définir la cible d'une offre renouvelée de produits de tourisme et de voyage, en caractérisant ses leviers de motivation, aspirations et capacités économiques sous la forme de persona(e), afin de dessiner une offre adaptée et répondant aux attentes du marché.

Établir les caractéristiques de l'offre de tourisme et de voyage aux niveaux technique, tarifaire, du format et du contenu, en tenant compte du positionnement de son entreprise et des menaces et opportunités portées par son marché, afin de proposer des produits conjuguant attractivité, flexibilité, éco-responsabilité, inclusion et rentabilité économique.

Évaluer la faisabilité et l'opportunité d'une offre de tourisme et de voyage, en produisant l'estimation de ses coûts de production et mise en marché et en projetant de façon réaliste son potentiel économique, afin de permettre une prise de décision éclairée quant à son développement.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Livrables écrits, présentation orale.

RNCP39087BC02 — Concevoir sur mesure un événement responsable et hybride

LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser la demande exprimée par un commanditaire pour la réalisation d'un produit événementiel sophistiqué et personnalisé, en explorant le contexte et les différentes dimensions de son projet, afin d'identifier ses attentes, objectifs, contraintes et valeurs.

Qualifier le besoin du commanditaire concernant la réalisation d'un produit événementiel sophistiqué et personnalisé, afin d'établir un brief permettant de cadrer la recherche et la création de solutions adaptées.

Projeter une solution de produit événementiel, en élaborant un format, un contenu éditorial et un scénario répondant aux besoins du commanditaire et tenant compte de son système de contraintes, afin de formuler une proposition alignée avec ses moyens, aspirations et objectifs.

Identifier les possibilités d'hybridation de l'événement, en explorant les avantages des technologies digitales à chaque point de contact avec les clients/participants, afin de proposer une expérience innovante, enrichie, voire augmentée.

Élaborer un événement responsable, en prévoyant l'application de règles et principes (accessibilité, recyclage des consommables, gestion des déchets, fournisseurs locaux, circuits courts...) respectueux de l'environnement, afin de finaliser une proposition alignée avec les valeurs du commanditaire et, le cas échéant, en conformité avec les engagements RSE de son entreprise.

Qualifier les besoins techniques et financiers générés par la réalisation de l'événement, en estimant les moyens nécessaires à sa réalisation et en repérant les possibilités de partenariat et de financement de différentes natures, afin de s'assurer de sa faisabilité.

Établir ou valider le cahier des charges du produit événementiel, en s'assurant de la complétude et de la qualité du document au regard de la nature et du niveau d'informations fournies, afin de garantir un cadrage optimal de la phase opérationnelle.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Livrables écrits, présentation orale.

RNCP39087BC03 — Piloter la stratégie d'achat des composantes de produits événementiels, de tourisme et de voyage

LISTE DE COMPÉTENCES

Élaborer une stratégie d'achats de biens et services nécessaires à la réalisation de produits événementiels, de tourisme et de voyage, en s'appuyant sur la définition des besoins générés par sa production et sa mise en œuvre et en établissant des critères et exigences associant les dimensions qualité, prix, délai et RSE, afin d'optimiser la constitution d'un portefeuille de partenaires et prestataires contribuant à la délivrance de son offre.

Établir les modalités de consultation des fournisseurs potentiels, en tenant compte des éventuelles obligations légales découlant du contexte du marché, afin d'obtenir un panel de propositions suffisant pour une mise en concurrence. Identifier les prestataires et fournisseurs en capacité de satisfaire les besoins générés par la production et la délivrance de produits événementiels, de tourisme et de voyage, en mettant en œuvre les modalités de recherche appropriées et en collectant des informations ciblées les concernant, afin de disposer des éléments nécessaires à une sélection éclairée et objective.

Évaluer l'offre produit/service des prestataires et fournisseurs identifiés, en s'assurant de leur fiabilité, de la suffisance de leurs moyens et de l'alignement de leur gamme et niveau de prestation avec son positionnement et les exigences de ses clients, afin de sélectionner ceux présentant le meilleur rapport qualité/prix/RSE.

Conduire la négociation avec les prestataires et fournisseurs sélectionnés, en menant les discussions sur les conditions de délivrance des produits/services attendus, afin de parvenir à un accord profitable concernant la nature, le tarif et le calendrier de leur(s) intervention(s).

Contractualiser un accord commercial avec les prestataires et fournisseurs sélectionnés, en contrôlant le respect des négociations menées, et en s'assurant de la légalité des contrats et de la conformité de leurs différentes clauses, afin de sécuriser la transaction.

Concevoir le dispositif d'évaluation des fournisseurs intervenant dans la production et la délivrance de produits événementiels, de tourisme et de voyage, en établissant les indicateurs qualifiant leurs prestations selon des critères de qualité, de conformité, de respect des délais et de RSE, afin de mesurer objectivement leur performance et d'identifier leurs éventuelles marges de progression.

Construire un plan de progrès associant les fournisseurs intervenant dans la production et la délivrance de produits événementiels, de tourisme et de voyage, en déterminant les mesures correctives permettant de remédier aux insuffisances repérées, afin d'améliorer leurs prestations et de contribuer à la délivrance d'une offre parfaitement alignée avec ses engagements qualité et RSE.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Livrables écrits, présentation orale.

RNCP39087BC04 — Manager la mise en œuvre d'une offre de produits événementiels, de tourisme et de voyage en mode projet

LISTE DE COMPÉTENCES

Planifier la réalisation du produit événementiel, de tourisme et de voyage, en structurant les différentes actions à mener et en établissant les échéances à respecter à chacune de ses étapes, afin d'assurer le bon ordonnancement et la maîtrise temporelle des opérations.

Construire le budget de réalisation du produit événementiel, de tourisme et de voyage, en produisant une estimation réaliste de chaque poste de dépense, afin d'en assurer la maîtrise des coûts associés.

Constituer une équipe projet dédiée à la réalisation du produit événementiel, de tourisme et de voyage, en évaluant les compétences à mobiliser compte tenu des besoins de l'opération, afin de disposer qualitativement et quantitativement de ressources humaines adaptées et correctement dimensionnées.

Définir les rôles et fonctions de ses collaborateurs, en déterminant leur périmètre d'intervention et leurs attributions et en leur confiant des missions précisément circonscrites, compte tenu de leurs compétences et capacités démontrées, afin d'assurer une organisation optimale du collectif et de garantir la complémentarité des contributions de ses membres.

Identifier les dispositions et aménagements nécessaires à l'intégration dans l'équipe-projet de collaborateurs en situation de handicap, en s'appuyant sur l'analyse de leurs besoins spécifiques et l'identification des solutions permettant d'y répondre, afin de contribuer à leur maintien en emploi et à leur autonomie.

Établir les modalités de travail et de partage d'information dans un contexte d'hybridation (présentiel/distanciel), en intégrant les outils collaboratifs favorisant la mutualisation de l'information utile et des ressources, afin d'optimiser le fonctionnement du projet et la réalisation des opérations.

Encadrer les équipes impliquées dans la mise en œuvre opérationnelle de produits événementiel, de tourisme et de voyage, en adoptant un mode de management favorisant la coopération, la solidarité et l'autonomie des collaborateurs, afin de maintenir la cohésion et la motivation du collectif, tout en prévenant les risques psycho-sociaux associés à un contexte de distanciel.

Élaborer et suivre les outils de pilotage de la mise en œuvre du produit événementiel, de tourisme et de voyage, en définissant les indicateurs de contrôle permettant d'en suivre la réalisation, afin de s'assurer du respect et de l'atteinte des objectifs établis en termes de délai, de coût et de qualité.

Assurer le pilotage budgétaire de la mise en œuvre du produit événementiel, de tourisme et de voyage, en contrôlant

en continu la bonne allocation des ressources dédiées et en opérant, le cas échéant, les arbitrages nécessités par les imprévus ou impondérables affectant sa réalisation, afin d'éviter tout dérapage menaçant sa viabilité et sa rentabilité économique.

Vérifier la conformité des conditions de mise en œuvre du produit événementiel, de tourisme et de voyage sur les plans de la logistique, de l'accessibilité, de la sécurité et du développement durable, en s'assurant du respect des exigences et engagements pris au regard des cahiers des charges et des obligations légales et réglementaires, afin de garantir le bon déroulement des opérations.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Livrables écrits, présentation orale.

RNCP39087BC05 — Piloter la stratégie de développement commercial d'une offre de produits événementiels, de tourisme et de voyage

LISTE DE COMPÉTENCES

Élaborer une stratégie commerciale visant à déployer une offre de produits événementiels, de tourisme et de voyage de façon optimale, dans le respect de la politique de son entreprise et en tenant compte de la composition et des spécificités de son marché, afin d'assurer la viabilité et la croissance de son activité.

Sélectionner les actions de développement commercial à mettre en œuvre – prospection, promotion, partenariats..., en évaluant leur faisabilité compte tenu des moyens techniques et financiers à disposition et en estimant leur retour sur investissement, afin de structurer un plan d'action commercial budgétisé et planifié en vue de sa présentation argumentée à sa direction pour validation.

Identifier les relais et leviers de diffusion d'informations mobilisables sur les canaux phygitaux concernant l'offre de produits événementiels, de tourisme et de voyage, en évaluant les plus adéquats et les mieux dimensionnés compte tenu de la clientèle cible et des moyens budgétaires à disposition, afin d'assurer une couverture de sa mise en œuvre contribuant à l'optimisation de son aura et de son retentissement.

Définir la stratégie de communication digitale associée à la mise en marché de l'offre de produits événementiels, de tourisme et de voyage, en déterminant les canaux, formats et types de contenus à mobiliser, afin de contribuer à l'optimisation de son développement commercial.

Structurer un dispositif multicanal d'écoute des clients de l'offre touristique/événementielle, en déterminant les informations à faire remonter et les modalités et outils associés, afin de suivre en continu le niveau de satisfaction de ses clients.

Évaluer la performance économique et les retombées de l'offre de produits événementiels, de tourisme et de voyage, en mettant en place et en exploitant des indicateurs fiables, objectifs et digitalisés, afin de vérifier leur rentabilité et l'atteinte des objectifs commerciaux visés.

Mettre en place une stratégie tarifaire évolutive en temps réel, en s'appuyant sur l'analyse continue des indicateurs du cycle de vie de produits événementiels, de tourisme et de voyage, afin d'optimiser leur attractivité, leurs ventes et leur rentabilité.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Livrables écrits, présentation orale.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le Manager de l'événementiel et du tourisme travaille au sein des entreprises intervenant sur tout ou partie du processus de conception, de développement, de commercialisation et de production d'offres touristiques et/ou événementielles, à destination de professionnels (entreprises) ou de particuliers : tours-opérateurs, agences de voyage, agences événementielles ou encore structures d'accueil d'événements et d'hébergement.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Chef de projet événementiel

Responsable événementiel, Event Manager

Travel Manager

Responsable commercial

Responsable grand compte, Account Manager

Business Developer

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

L'accès au métier et ses conditions d'exercice ne sont pas réglementés.

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 1 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 936 €
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) R1X68 — Employés des services commerciaux · 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) 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)	17 792
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	13 %
Familles professionnelles (FAP)	J5X81 — Techniciens et agents de maîtrise du tourisme J6X90 — Cadres des transports et du tourisme R1X68 — Employés des services commerciaux R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique U0X80 — Assistants de la communication U0X90 — Cadres de la communication

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

L'accès à la formation préparant à la certification est réservé aux candidats pouvant justifier d'un titre ou diplôme de niveau 6.

A titre dérogatoire, les candidats ne possédant pas ces prérequis, mais justifiant d'une expérience professionnelle d'une durée minimale de deux ans peuvent être admis au processus de sélection pour l'entrée dans le dispositif de formation.

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

Le jury est composé d'au moins 5 membres :

- au moins 3 personnalités extérieures à l'établissement certificateur, professionnels qualifiés dans le domaine du tourisme et/ou de l'événementiel, exerçant des fonctions ou ayant dirigé des managers de développement et de commercialisation de produits,
- 2 représentants de l'établissement certificateur.

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	31/05/2024
Durée de l'enregistrement	2 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	31/05/2026
Date de dernière délivrance possible	31/05/2030

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2022	34	3	89 %	—
2021	22	0	89 %	50 %
2019	11	0	100 %	60 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP35143

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP41997

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP34588, RNCP35143, RNCP36576, RNCP37627

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://ecole-pstc.fr/mastere-evenementiel-tourisme>

Fiche officielle (France Compétences)

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	1
Organismes gestionnaires (CFA)	1
Organismes formateurs	1
Régions couvertes	1
Départements couverts	1
Organismes certifiés Qualiopi	1
Sessions	de 09/2025 à 09/2027

Catalogue des formations en apprentissage — réseau des Carif-Oref. Sans frais pour l'alternant : formation financée par l'OPCO de la branche (NPEC).