

Responsable en management opérationnel en hôtellerie internationale

RNCP39885 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	334p
Formacode(s)	42754
Code(s) ROME	G1401, G1402, G1703
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	28/11/2024
Date d'échéance	28/11/2029

Certificateur(s)

INSTITUT VATEL · SIRET : 97350119000043

Partenaires habilités

10 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 10 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ANTILLES TOURISME MANAGEMENT & FORMATION	87806275100010	Former et organiser l'évaluation
FORMATION INNOVANTE EDUCATIVE RESPONSABLE	82871532600017	Former et organiser l'évaluation
INSTITUT VATEL	97350119000043	Former et organiser l'évaluation
SEHR	34495799800034	Former et organiser l'évaluation
STI	45129080300043	Former et organiser l'évaluation
VATEL	87806275100028	Former et organiser l'évaluation
VATEL	97350119000076	Former et organiser l'évaluation
VATEL	97350119000084	Former et organiser l'évaluation
VATEL	97350119000191	Former et organiser l'évaluation
VATEL NANTES	83047228800026	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le Responsable en management opérationnel en hôtellerie internationale est chargé de diriger divers services opérationnels dans des établissements hôteliers ou de restauration. Il joue un rôle clé dans la performance de l'établissement et la satisfaction de la clientèle, en supervisant les équipes pluridisciplinaires internationales et en assurant la gestion globale du site.

Ses responsabilités couvrent les aspects opérationnels, commerciaux, humains et budgétaires, veillant à la qualité des services, à la rentabilité économique, ainsi qu'au respect des normes d'hygiène et de sécurité.

ACTIVITÉS VISÉES

Gestion de la réservation, de l'arrivée et du départ du client.

Accompagnement du client.

Recrutement et intégration des personnels.

Management des équipes.

Gestion et administration des équipes.

Développement commercial.

Promotion de l'offre de l'établissement.

Gestion de la relation client.

Optimisation de la performance financière.

Gestion prévisionnelle.

Gestion administrative et comptable.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Vérifier le respect de l'affichage réglementaire et informatif pour le client (sécurité, sanitaire, tarifs, etc.) en s'assurant régulièrement de la présence et de la visibilité des affichages, en les mettant à jour en fonction de l'évolution des exigences légales et réglementaires afin de respecter la législation.

Réaliser des devis personnalisés pour des groupes (corporate, MICE, loisir) en recueillant les attentes de l'acheteur : taille du groupe, budget, préférences alimentaires, objectifs de l'évènement, accessibilité, etc., en définissant le niveau de prestation souhaité en hôtellerie-restauration et en lui présentant des services complémentaires afin de lui proposer une prestation en adéquation avec ses besoins.

Effectuer les réservations clients en utilisant les logiciels propres à l'activité hôtelière (PMS) et/ou de restauration, quel que soit le canal d'entrée (téléphone, Internet, plateforme de réservation spécifique, etc.) afin de garantir la réservation.

Organiser la prestation d'arrivée et de départ des différents types de clients (groupes, individuels, corporate, etc.) en coordonnant des équipes d'étage et de restauration, en planifiant et répartissant les tâches, et en calibrant les ressources humaines nécessaires afin de délivrer un service de qualité.

Conseiller les clients sur l'offre sportive et culturelle locale en prenant en compte leurs intérêts et leurs besoins, en faisant la promotion des prestataires partenaires, en utilisant des moyens innovants de communication (plateformes numériques interactives, applications mobiles, affichages numériques, etc.), afin d'enrichir l'expérience globale du client.

Conseiller les clients sur les accords mets et vins en faisant appel aux techniques d'association et en expliquant les caractéristiques et ou particularités d'un vin, d'un spiritueux ou d'un plat afin de leur faire découvrir de nouvelles saveurs.

Rédiger un plan de recrutement qui cible l'acquisition d'une équipe suffisante en nombre et en qualification, en évaluant les besoins en compétences du service et en tenant compte des moyennes de fréquentation des clients afin de disposer des ressources humaines garantissant un niveau de qualité de service attendu.

Recruter les profils manquants en utilisant tous les outils et moyens de recrutement actuels (LinkedIn, réseaux spécialisés dans le secteur) et en réalisant des entretiens d'embauche afin de compléter les équipes.

Optimiser l'intégration des nouvelles recrues en mettant en œuvre un plan de on-boarding complet et personnalisé, en leur présentant l'établissement, son histoire et ses valeurs, en les présentant aux membres clés de l'équipe et de la direction, et en adaptant les postes de travail en fonction de leurs besoins spécifiques (notamment pour les personnes en situation de handicap) afin de diffuser la culture d'entreprise.

Manager des équipes en hôtellerie en adoptant un style de management participatif et inclusif, en animant des briefings et débriefings, des groupes de travail sur les procédures relatives à l'assurance qualité, la RSE et le management environnemental, y compris en langue anglaise, afin d'impliquer chaque collaborateur dans l'atteinte des objectifs du département.

Suivre régulièrement les objectifs qualitatifs et quantitatifs des salariés, en veillant à ce que les salariés de l'équipe respectent les clauses de leur contrat de travail, du règlement intérieur et de la réglementation sociale et des usages de l'établissement, en fixant des objectifs quantitatifs et en vérifiant leur atteinte afin de mettre en place des mesures appropriées (recadrage, sanctions, félicitations...).

Gérer les situations de pression et de stress dans une équipe pendant les temps forts en identifiant les sources potentielles de stress et de tension, en les apaisant et en diffusant des techniques et outils de gestion du stress afin d'assurer de bonnes conditions d'exécution du travail.

Évaluer les équipes de travail en conduisant des entretiens individuels, en identifiant leurs besoins spécifiques en

matière de formation afin d'assurer la montée en compétences du personnel.

Établir les plannings du service en analysant les besoins du service, en prenant en compte la législation (jours de congés consécutifs, ancienneté, etc.), les tendances de fréquentation du service et les attentes des salariés afin de garantir une répartition du travail équitable et efficiente.

Répartir les rôles de chacun en encourageant la polyvalence, en animant des briefings réguliers et en adaptant les rôles en fonction des compétences disponibles et des besoins de l'établissement afin d'assurer la continuité opérationnelle et la fluidité du service.

Conduire des études de marché en s'informant des tendances de consommation dans le secteur et en utilisant les méthodes pro-actives (questionnaires et/ou questionnements, discussions à chaud/à froid des clients) et en analysant l'offre concurrentielle afin d'identifier les opportunités commerciales de différenciation.

Réaliser une veille technologique (IA, robotique, connectivité) en étudiant le potentiel des innovations technologiques pouvant s'appliquer à l'établissement d'hébergement afin de pouvoir s'adresser aux nouvelles générations de clients.

Contribuer à l'élaboration du plan d'action commerciale pour son service en utilisant les conclusions des études de marché et en se basant sur les résultats chiffrés de fréquentation du département afin de proposer des nouveaux produits et ou services différenciateurs répondant aux besoins des clients.

Mener une vente auprès de clients en utilisant des techniques de vente additionnelle, en évaluant les besoins des clients et en proposant des solutions personnalisées afin d'atteindre les objectifs de rentabilité.

Participer à l'élaboration d'une stratégie de communication nationale ou internationale adaptée (média et hors média outils digitaux) en identifiant les canaux les plus pertinents, en créant des messages-clés adaptés aux spécificités culturelles et linguistiques de chaque région afin de toucher les cibles prédéfinies.

Établir un calendrier annuel de promotions tarifaires en l'alignant avec le calendrier des différents événements locaux (culturels, sportifs, sociaux, etc.) et en impliquant les différents services de l'établissement pour assurer une dynamique et une fréquentation optimale.

Proposer la carte du département food and beverage en collaborant avec les personnes concernées (chef de cuisine, bar tender, personnel en charge des petits déjeuners, etc.), en prenant en compte les tendances sociétales de consommation (végétarisme, véganisme, sans gluten, etc.), en y intégrant des options alimentaires respectueuses de l'environnement et biologiques et en respectant les ratios de rentabilité du service, afin de proposer une offre concurrentielle et à valeur ajoutée client.

Recueillir les besoins spécifiques du client en utilisant les techniques de questionnement afin de vérifier les bonnes conditions de son accueil y compris les conditions d'accueil des personnes en situation de handicap.

Gérer les mécontentements et les réclamations clients en adoptant une posture empathique et proactive, en répondant de manière constructive et rapide, en utilisant des techniques de résolution de conflits, en impliquant les parties concernées et en proposant une compensation si nécessaire afin d'améliorer l'expérience client.

Réaliser une analyse financière de l'activité du service en examinant les indicateurs de revenus et de charges spécifiques au service, en consultant les données comptables existantes, le bilan fonctionnel et les tableaux de bord existants, et en les confrontant aux résultats et aux ratios moyens du secteur et en identifiant les écarts afin de proposer des objectifs d'amélioration.

Proposer des solutions à la maîtrise des coûts en réalisant des achats groupés, en explorant des options multi-fournisseurs, en négociant avec les fournisseurs, en privilégiant les filières courtes et en utilisant les techniques de calcul de coûts de revient, de seuil de rentabilité afin de maximiser l'efficacité financière du service.

Établir un budget prévisionnel de l'établissement en distinguant les dépenses opérationnelles (OPEX) et les dépenses en capital (CAPEX), en consultant les parties prenantes des différents services, en définissant les niveaux de chiffre d'affaires et de charges et investissements à budgétiser pour garantir l'atteinte des objectifs financiers et stratégiques.

Élaborer des tableaux de bord en définissant la périodicité de recueil d'informations et en sélectionnant les types d'indicateurs-clés (taux de fréquentation, taux d'occupation, chiffre d'affaires, etc.) à recueillir afin de suivre l'atteinte des objectifs budgétaires.

Analyser les écarts entre les prévisions budgétaires et les résultats réels du service en comparant les résultats avec les autres services de l'établissement hôtelier, en recherchant les causes de ces écarts, en engageant des discussions avec les managers des autres services, afin de mettre en place des mesures correctives rapides.

Élaborer les rapports d'activité du service en synthétisant les résultats obtenus pendant la période, en évaluant l'efficacité ou non des mesures correctives mises en place et en proposant de nouvelles mesures afin d'améliorer continuellement la performance du service.

Gérer les commandes de produits consommables et services en prenant en compte l'activité prévisionnelle des services, en adoptant une logique de gestion des stocks minimum et en négociant les délais de paiement afin d'optimiser les flux de trésorerie.

Suivre l'encaissement des comptes débiteurs en utilisant des systèmes de comptabilité, en vérifiant le paiement des factures et en mettant en œuvre un processus de relance structuré avec des communications définies et respectueuses et en faisant des relances définies auprès des débiteurs afin de s'assurer que les recettes reçues sont conformes aux termes des devis et contrats.

Blocs de compétences

RNCP39885BC01 — Organiser un service et gérer un département d'hôtellerie-restauration

LISTE DE COMPÉTENCES

Vérifier le respect de l'affichage réglementaire et informatif pour le client (sécurité, sanitaire, tarifs, etc.) en s'assurant régulièrement de la présence et de la visibilité des affichages, en les mettant à jour en fonction de l'évolution des exigences légales et réglementaires afin de respecter la législation.

Réaliser des devis personnalisés pour des groupes (corporate, MICE, loisir) en recueillant les attentes de l'acheteur : taille du groupe, budget, préférences alimentaires, objectifs de l'évènement, accessibilité, etc., en définissant le niveau de prestation souhaité en hôtellerie-restauration et en lui présentant des services complémentaires afin de lui proposer une prestation en adéquation avec ses besoins.

Effectuer les réservations clients en utilisant les logiciels propres à l'activité hôtelière (PMS) et/ou de restauration, quel que soit le canal d'entrée (téléphone, Internet, plateforme de réservation spécifique, etc.) afin de garantir la réservation.

Organiser la prestation d'arrivée et de départ des différents types de clients (groupes, individuels, corporate, etc.) en coordonnant des équipes d'étage et de restauration, en planifiant et répartissant les tâches, et en calibrant les ressources humaines nécessaires afin de délivrer un service de qualité.

Conseiller les clients sur l'offre sportive et culturelle locale en prenant en compte leurs intérêts et leurs besoins, en faisant la promotion des prestataires partenaires, en utilisant des moyens innovants de communication (plateformes numériques interactives, applications mobiles, affichages numériques, etc.), afin d'enrichir l'expérience globale du client.

Conseiller les clients sur les accords mets et vins en faisant appel aux techniques d'association et en expliquant les caractéristiques et ou particularités d'un vin, d'un spiritueux ou d'un plat afin de leur faire découvrir de nouvelles saveurs.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle réelle sur la prise en charge de la réservation, l'arrivée, l'accueil et le départ de clients.

RNCP39885BC02 — Manager et encadrer la production des services en hôtellerie-restauration

LISTE DE COMPÉTENCES

Rédiger un plan de recrutement qui cible l'acquisition d'une équipe suffisante en nombre et en qualification, en évaluant les besoins en compétences du service et en tenant compte des moyennes de fréquentation des clients afin de disposer des ressources humaines garantissant un niveau de qualité de service attendu.

Recruter les profils manquants en utilisant tous les outils et moyens de recrutement actuels (LinkedIn, réseaux spécialisés dans le secteur) et en réalisant des entretiens d'embauche afin de compléter les équipes.

Optimiser l'intégration des nouvelles recrues en mettant en œuvre un plan de on-boarding complet et personnalisé, en leur présentant l'établissement, son histoire et ses valeurs, en les présentant aux membres clés de l'équipe et de la direction, et en adaptant les postes de travail en fonction de leurs besoins spécifiques (notamment pour les personnes en situation de handicap) afin de diffuser la culture d'entreprise.

Manager des équipes en hôtellerie en adoptant un style de management participatif et inclusif, en animant des briefings et débriefings, des groupes de travail sur les procédures relatives à l'assurance qualité, la RSE et le management environnemental, y compris en langue anglaise, afin d'impliquer chaque collaborateur dans l'atteinte des objectifs du département.

Suivre régulièrement les objectifs qualitatifs et quantitatifs des salariés, en veillant à ce que les salariés de l'équipe respectent les clauses de leur contrat de travail, du règlement intérieur et de la réglementation sociale et des usages de l'établissement, en fixant des objectifs quantitatifs et en vérifiant leur atteinte afin de mettre en place des mesures appropriées (recadrage, sanctions, félicitations...).

Gérer les situations de pression et de stress dans une équipe pendant les temps forts en identifiant les sources potentielles de stress et de tension, en les apaisant et en diffusant des techniques et outils de gestion du stress afin

d'assurer de bonnes conditions d'exécution du travail.

Évaluer les équipes de travail en conduisant des entretiens individuels, en identifiant leurs besoins spécifiques en matière de formation afin d'assurer la montée en compétences du personnel.

Établir les plannings du service en analysant les besoins du service, en prenant en compte la législation (jours de congés consécutifs, ancienneté, etc.), les tendances de fréquentation du service et les attentes des salariés afin de garantir une répartition du travail équitable et efficiente.

Répartir les rôles de chacun en encourageant la polyvalence, en animant des briefings réguliers et en adaptant les rôles en fonction des compétences disponibles et des besoins de l'établissement afin d'assurer la continuité opérationnelle et la fluidité du service.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Étude de cas pour identifier les besoins en personnel et faire des propositions de recrutement et d'intégration pour le service.

RNCP39885BC03 — Animer le développement commercial et gérer la relation client en hôtellerie-restauration

LISTE DE COMPÉTENCES

Conduire des études de marché en s'informant des tendances de consommation dans le secteur et en utilisant les méthodes pro-actives (questionnaires et/ou questionnements, discussions à chaud/à froid des clients) et en analysant l'offre concurrentielle afin d'identifier les opportunités commerciales de différenciation.

Réaliser une veille technologique (IA, robotique, connectivité) en étudiant le potentiel des innovations technologiques pouvant s'appliquer à l'établissement d'hébergement afin de pouvoir s'adresser aux nouvelles générations de clients.

Contribuer à l'élaboration du plan d'action commerciale pour son service en utilisant les conclusions des études de marché et en se basant sur les résultats chiffrés de fréquentation du département afin de proposer des nouveaux produits et ou services différenciateurs répondant aux besoins des clients.

Mener une vente auprès de clients en utilisant des techniques de vente additionnelle, en évaluant les besoins des clients et en proposant des solutions personnalisées afin d'atteindre les objectifs de rentabilité.

Participer à l'élaboration d'une stratégie de communication nationale ou internationale adaptée (média et hors média outils digitaux) en identifiant les canaux les plus pertinents, en créant des messages-clés adaptés aux spécificités culturelles et linguistiques de chaque région afin de toucher les cibles prédéfinies.

Établir un calendrier annuel de promotions tarifaires en l'alignant avec le calendrier des différents événements locaux (culturels, sportifs, sociaux, etc.) et en impliquant les différents services de l'établissement pour assurer une dynamique et une fréquentation optimale.

Proposer la carte du département food and beverage en collaborant avec les personnes concernées (chef de cuisine, bar tender, personnel en charge des petits déjeuners, etc.), en prenant en compte les tendances sociétales de consommation (végétarisme, véganisme, sans gluten, etc.), en y intégrant des options alimentaires respectueuses de l'environnement et biologiques et en respectant les ratios de rentabilité du service, afin de proposer une offre concurrentielle et à valeur ajoutée client.

Recueillir les besoins spécifiques du client en utilisant les techniques de questionnement afin de vérifier les bonnes conditions de son accueil y compris les conditions d'accueil des personnes en situation de handicap.

Gérer les mécontentements et les réclamations clients en adoptant une posture empathique et proactive, en répondant de manière constructive et rapide, en utilisant des techniques de résolution de conflits, en impliquant les parties concernées et en proposant une compensation si nécessaire afin d'améliorer l'expérience client.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Étude de cas pour identifier la problématique marketing et/ou commerciale de l'entreprise.

RNCP39885BC04 — Piloter et budgéter la production de services en hôtellerie-restauration

LISTE DE COMPÉTENCES

Réaliser une analyse financière de l'activité du service en examinant les indicateurs de revenus et de charges spécifiques au service, en consultant les données comptables existantes, le bilan fonctionnel et les tableaux de bord existants, et en les confrontant aux résultats et aux ratios moyens du secteur et en identifiant les écarts afin de proposer des objectifs d'amélioration.

Proposer des solutions à la maîtrise des coûts en réalisant des achats groupés, en explorant des options multi-fournisseurs, en négociant avec les fournisseurs, en privilégiant les filières courtes et en utilisant les techniques de calcul de coûts de revient, de seuil de rentabilité afin de maximiser l'efficacité financière du service.

Établir un budget prévisionnel de l'établissement en distinguant les dépenses opérationnelles (OPEX) et les dépenses

en capital (CAPEX), en consultant les parties prenantes des différents services, en définissant les niveaux de chiffre d'affaires et de charges et investissements à budgétiser pour garantir l'atteinte des objectifs financiers et stratégiques. Élaborer des tableaux de bord en définissant la périodicité de recueil d'informations et en sélectionnant les types d'indicateurs-clés (taux de fréquentation, taux d'occupation, chiffre d'affaires, etc.) à recueillir afin de suivre l'atteinte des objectifs budgétaires.

Analyser les écarts entre les prévisions budgétaires et les résultats réels du service en comparant les résultats avec les autres services de l'établissement hôtelier, en recherchant les causes de ces écarts, en engageant des discussions avec les managers des autres services, afin de mettre en place des mesures correctives rapides.

Élaborer les rapports d'activité du service en synthétisant les résultats obtenus pendant la période, en évaluant l'efficacité ou non des mesures correctives mises en place et en proposant de nouvelles mesures afin d'améliorer continuellement la performance du service.

Gérer les commandes de produits consommables et services en prenant en compte l'activité prévisionnelle des services, en adoptant une logique de gestion des stocks minimum et en négociant les délais de paiement afin d'optimiser les flux de trésorerie.

Suivre l'encaissement des comptes débiteurs en utilisant des systèmes de comptabilité, en vérifiant le paiement des factures et en mettant en œuvre un processus de relance structuré avec des communications définies et respectueuses et en faisant des relances définies auprès des débiteurs afin de s'assurer que les recettes reçues sont conformes aux termes des devis et contrats.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Étude de cas afin de réaliser une analyse financière commentée et proposer des solutions à court et moyen terme.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le Responsable en management opérationnel en hôtellerie internationale exerce dans le secteur de l'hôtellerie restauration.

L'industrie d'hôtellerie comprend :

- l'hébergement, qui propose des lieux temporaires de séjour comme les hôtels, les auberges de jeunesse, les campings, les stations balnéaires, etc.
- la restauration, qui couvre une large gamme d'établissements allant des restaurants aux bars,
- les activités liées aux voyages et au tourisme avec des activités de loisirs telles que les croisières, les parcs d'attraction ou les casinos.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Manager général, Directeur/directeur adjoint d'hôtel/restaurant, Assistant de direction, Responsable restauration/hébergement

Responsable F&B, Responsable réception, Responsable bar, Responsable restauration, Responsable d'étage, Responsable de salle, Maître d'hôtel

Responsable développement, Responsable marketing, Responsable commercial, Responsable ventes

Responsable de projets dans l'hôtellerie/restauration

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)	Élevée (4/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 3 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Intensité d'embauche, Non-durabilité de l'emploi, Non-attractivité salariale
Salaire médian (mensuel)	1 890 €

Familles professionnelles (FAP)	S2X60 — Employés de l'hôtellerie · tension 4/5 (Élevée) S2X81 — Agents de maîtrise de l'hôtellerie et de la gestion des structures de loisirs · tension 3/5 (Modérée) S3X90 — Patrons et cadres de l'hôtellerie et de la restauration · tension 4/5 (Élevée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	58 150
Jugés difficiles à recruter	44 %
Emplois saisonniers	68 %
Familles professionnelles (FAP)	S2X60 — Employés de l'hôtellerie S2X81 — Agents de maîtrise de l'hôtellerie et de la gestion des structures de loisirs S3X90 — Patrons et cadres de l'hôtellerie et de la restauration

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Être titulaire d'un baccalauréat (toutes filières) ou d'un niveau équivalent

Détenir un bon niveau d'anglais : niveau B2 du CECRL (type TOEFL 550 (80 IBT) ou IELTS 5.5 (académique))

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, APPRENTISSAGE, VAE

Président-fondateur du groupe

Présidente du groupe

Directrice pédagogique-qualité du groupe

2 professionnels du secteur de l'industrie hôtelière

1 alumni de VATEL

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	10 980 €
Selon la branche	6 000 € – 10 980 €
Prise en charge	Branches concernées
10 980 €	Valeur par défaut · 211 branches
7 887 €	CPNEFP de la blanchisserie, laverie, location de linge, nettoyage à sec, pressing et teinturerie
6 000 €	CPNEFP de la métallurgie

Base légale

Date de décision	28/11/2024
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	28/11/2029
Date de dernière délivrance possible	28/11/2033

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
-------	-----------	----------	------------------	--------------

2022	563	3	92 %	74 %
2021	660	7	95 %	70 %
2020	592	5	100 %	75 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP34356

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP34356, RNCP36321

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.vatel.fr/fr/formations-hotellerie/bachelor-international>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39885/>

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	10
Organismes gestionnaires (CFA)	8
Organismes formateurs	8
Régions couvertes	8
Départements couverts	8
Organismes certifiés Qualiopi	8
Sessions	de 10/2023 à 09/2030

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