

Vendeur conseil en voyages d'affaires et tourisme

RNCP40665 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	334w
Formacode(s)	42668, 42625, 42677
Code(s) ROME	G1303
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	23/05/2025
Date d'échéance	23/05/2030

Certificateur(s)

AFTRAL · SIRET : 30540504500017

Partenaires habilités

24 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 23 à former et organiser l'évaluation et 1 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
AEROKONSULT	85249551400055	Former et organiser l'évaluation
AEROKONSULT	85249551400089	Former et organiser l'évaluation
AEROKONSULT	85249551400097	Former et organiser l'évaluation
AEROKONSULT	85249551400105	Former et organiser l'évaluation
AFTEC	35119111900160	Former et organiser l'évaluation
AFTRAL	30540504500017	Former
AFTRAL	30540504502146	Former et organiser l'évaluation
AFTRAL	30540504502831	Former et organiser l'évaluation
ECO COM	48017681700082	Former et organiser l'évaluation
ECOLE INTERNATIONALE D ACCUEIL TUNON	33830238300272	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 24 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp40665-vendeur-conseil-en-voyages-d-affaires-et-tourisme/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification « Vendeur Conseil en Voyages d'Affaires et Tourisme » s'inscrit dans un contexte marqué par des besoins croissants des professionnels du secteur du tourisme, particulièrement face aux transformations majeures engendrées par les défis de l'après-pandémie de COVID-19.

En complément des voyages d'affaires et de loisirs classiques, le secteur évolue sous l'impulsion d'une prise de conscience environnementale croissante chez les consommateurs, une réalité que les professionnels doivent intégrer. De plus en plus attentifs à l'impact écologique de leurs choix, les voyageurs d'aujourd'hui privilégient des

expériences authentiques, favorisant le partage et les échanges culturels.

Il s'agit d'adapter la formation aux nouvelles réalités du marché en préparant les professionnels à répondre aux exigences d'un tourisme responsable. Cela implique l'intégration de compétences liées aux nouvelles technologies et à l'innovation.

La nouvelle certification vise à former des professionnels capables de répondre aux attentes du secteur en développant des compétences en conseil personnalisé, en création d'expériences uniques et en adaptant leurs pratiques aux nouvelles tendances et formes de tourisme.

Dans ce contexte dynamique, la certification Vendeur Conseil en Voyages d'Affaires et Tourisme se positionne comme une formation essentielle pour préparer les professionnels à relever ces défis et saisir les opportunités offertes par un secteur en pleine mutation.

La certification « Vendeur Conseil en Voyages d'Affaires et Tourisme » est indispensable pour répondre aux besoins de recrutement des professionnels du secteur face aux défis actuels et futurs. Elle permet de développer les compétences des certifiés, offrant ainsi aux entreprises des profils qualifiés et adaptés aux exigences d'une clientèle toujours plus informée et d'un secteur en constante évolution.

ACTIVITÉS VISÉES

Accueil et conseil en vente de produits touristiques en tenant compte des besoins spécifiques des clients (handicap...)

Vente de services additionnels et contractualisation d'une offre de voyages

Gestion des réservations et suivi administratif des voyages en tenant compte des besoins spécifiques des clients (handicap, etc.), y compris en anglais

Assistance aux voyageurs en tenant compte des besoins spécifiques des personnes (handicap, etc.) y compris en anglais et suivi de la satisfaction client

Conception et tarification de voyages à forfait en tenant compte des besoins spécifiques des clients (handicap, etc.)

Rédaction et présentation des offres commerciales de voyage, y compris en anglais

Mise en œuvre d'actions de communication et de promotion pour des services touristiques

Promotion digitale des prestations touristiques et gestion des réseaux sociaux

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Accueillir et découvrir les attentes d'un client en présentiel ou en distanciel en appliquant les techniques d'accueil et de questionnements afin d'identifier ses besoins

Conseiller un client en utilisant les ressources professionnelles disponibles ainsi que les résultats de la veille informationnelle pour lui proposer la prestation touristique la plus adaptée à ses besoins

Proposer des services additionnels appropriés aux besoins du client en s'appuyant sur la politique commerciale de la structure afin de satisfaire le client et de développer les ventes

Traiter les objections du client en argumentant les modalités et les conditions du voyage en vue de conclure la vente

Établir les documents commerciaux et encaisser les règlements en respectant le cadre juridique applicable à l'organisation et à la vente de voyages afin de confirmer les prestations auprès des différentes parties prenantes

Réserver des prestations de voyage en utilisant les outils numériques et/ou en contactant les fournisseurs en vue de confirmer les services au client

Assurer le suivi administratif du dossier client en collaborant avec les prestataires afin d'organiser la prestation de voyage

Traiter les aléas en assistant le client dans les différentes étapes de son voyage avec l'appui du réseau de partenaires pour assurer le bon déroulement de la prestation

Effectuer le suivi commercial post-prestation en contactant le client afin de s'assurer de sa satisfaction et de le fidéliser

Rechercher et sélectionner des prestataires à partir d'un cahier des charges en vue de créer un programme de voyage sur mesure

Calculer un prix de vente en négociant avec les prestataires afin de réaliser une proposition commerciale adaptée au cahier des charges

Rédiger une offre commerciale de voyage en respectant les obligations légales pour valoriser le forfait proposé auprès du commanditaire

Présenter la proposition commerciale aux commanditaires du voyage en utilisant des outils de communication appropriés afin de convaincre les décideurs

Concevoir des supports de communication en utilisant des logiciels de création dédiés pour renforcer la visibilité de l'offre auprès du public cible

Aménager un lieu de vente accueillant en utilisant les supports à disposition et en tenant compte des besoins spécifiques des personnes (handicap, etc.) afin de capter l'attention des clients et des prospects
Réaliser des actions de promotion et de prospection en utilisant des outils digitaux de communication en vue de développer les ventes
Publier du contenu en utilisant des supports digitaux afin d'interagir avec la communauté en ligne et de renforcer la visibilité de l'entreprise

Blocs de compétences

RNCP40665BC01 — Mener un entretien de vente de voyages d'affaires et de loisirs

LISTE DE COMPÉTENCES

Accueillir et découvrir les attentes d'un client en présentiel ou en distanciel en appliquant les techniques d'accueil et de questionnements afin d'identifier ses besoins
Conseiller un client en utilisant les ressources professionnelles disponibles ainsi que les résultats de la veille informationnelle pour lui proposer la prestation touristique la plus adaptée à ses besoins
Proposer des services additionnels appropriés aux besoins du client en s'appuyant sur la politique commerciale de la structure afin de satisfaire le client et de développer les ventes
Traiter les objections du client en argumentant les modalités et les conditions du voyage en vue de conclure la vente
Établir les documents commerciaux et encaisser les règlements en respectant le cadre juridique applicable à l'organisation et à la vente de voyages afin de confirmer les prestations auprès des différentes parties prenantes

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation

Cette épreuve est basée sur une mise en situation professionnelle (MSP) à partir d'un scénario pédagogique tiré au sort simulant un entretien de vente dans le domaine des voyages d'affaires ou de loisirs, le candidat doit conduire l'entretien face à des membres du jury jouant le rôle des clients. Selon les circonstances, certaines questions pourront être posées en anglais.

RNCP40665BC02 — Effectuer la gestion des dossiers, de la réservation des prestations de voyage jusqu'au retour du client

LISTE DE COMPÉTENCES

Réserver des prestations de voyage en utilisant les outils numériques et/ou en contactant les fournisseurs en vue de confirmer les services au client
Assurer le suivi administratif du dossier client en collaborant avec les prestataires afin d'organiser la prestation de voyage
Traiter les aléas en assistant le client dans les différentes étapes de son voyage avec l'appui du réseau de partenaires pour assurer le bon déroulement de la prestation
Effectuer le suivi commercial post-prestation en contactant le client afin de s'assurer de sa satisfaction et de le fidéliser

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation

Cette épreuve est basée sur une Mise en Situation Professionnelle (MSP) à partir de documents et de données, le candidat répond à une demande, réalise la réservation et analyse des problématiques relatives à une situation professionnelle contextualisée.

À partir d'une demande spécifique émanant d'un client ou de son supérieur, reçue par mail, téléphone ou en face-à-face, le candidat est invité à réaliser la réservation d'une prestation à l'aide d'un logiciel professionnel dédié.

Le jury questionne ensuite le candidat sur l'utilisation et les fonctionnalités du logiciel ainsi que les formalités administratives (incluant le carnet de voyage). Enfin, le candidat sera questionné sur sa capacité à gérer les aléas et sur le suivi de la satisfaction client.

RNCP40665BC03 — Elaborer des forfaits touristiques sur-mesure, de loisirs et d'affaires

LISTE DE COMPÉTENCES

Rechercher et sélectionner des prestataires à partir d'un cahier des charges en vue de créer un programme de voyage sur mesure.
Calculer un prix de vente en négociant avec les prestataires afin de réaliser une proposition commerciale adaptée au

cahier des charges.

Rédiger une offre commerciale de voyage en respectant les obligations légales pour valoriser le forfait proposé auprès du commanditaire.

Présenter la proposition commerciale aux commanditaires du voyage en utilisant des outils de communication appropriés afin de convaincre les décideurs.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Entretien technique

En amont de l'entretien technique, à partir d'un cas réel ou fictif, le candidat est amené à répondre à une demande spécifique en élaborant un forfait touristique sur mesure, qu'il s'agisse de loisirs ou de voyages d'affaires.

Le candidat doit constituer un dossier écrit comprenant le cahier des charges récapitulatif, des captures d'écran des cotations effectuées, ainsi qu'un devis rédigé.

A partir d'un support de présentation (type diaporama) obligatoire préparé en amont de l'entretien technique, le candidat présente son dossier, justifie ses choix et répond aux interrogations du jury. Le dossier écrit devra être remis au jury en amont de la session orale.

RNCP40665BC04 — Assurer la communication et la promotion des offres touristiques auprès des clients

LISTE DE COMPÉTENCES

Concevoir des supports de communication en utilisant des logiciels de création dédiés pour renforcer la visibilité de l'offre auprès du public cible.

Aménager un lieu de vente accueillant en utilisant les supports à disposition et en tenant compte des besoins spécifiques des personnes (handicap, etc.) afin de capter l'attention des clients et des prospects.

Réaliser des actions de promotion et de prospection en utilisant des outils digitaux de communication en vue de développer les ventes.

Publier du contenu en utilisant des supports digitaux afin d'interagir avec la communauté en ligne et de renforcer la visibilité de l'entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Entretien technique

Entretien technique basé sur un dossier « projet de communication » à constituer en amont :

En amont de l'entretien technique, à partir d'un cas réel ou fictif, le candidat est amené à concevoir un support promotionnel (affiche, flyers, brochure, ...), rédiger un argumentaire commercial structuré et préparer un post à diffuser en ligne destiné à la promotion d'une offre touristique.

Le candidat doit constituer un dossier comprenant le support promotionnel, l'argumentaire et le post. A partir du dossier préparé, le candidat présente son projet de communication d'une offre touristique et justifie ses choix.

Le jury questionne le candidat sur les étapes de conception de l'affiche, ainsi que sur son utilisation en point de vente afin d'en optimiser l'impact.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le secteur visé par la certification est celui du tourisme et des voyages. Par rapport à la division NAF 79 issue de la nomenclature INSEE du 1er janvier 2008, ce secteur regroupe les activités suivantes :

Agences de voyages : 79.11Z

Voyagistes : 79.12Z

Autres services de réservation et activités liées : 79.90Z

Les offres d'emploi sont disponibles dans divers secteurs tels que les agences de voyages, les plateaux d'affaires, les tours opérateurs, les centres de réservation (téléphonique ou en ligne), les agences en ligne, les agences réceptives, ainsi que d'autres acteurs du secteur du voyage.

Traditionnellement, trois grandes activités composent le cœur de métier des entreprises de ce secteur :

- La production qui inclut la conception et la création de voyages, qu'ils soient forfaitaires ou à la carte, vendus directement ou par l'intermédiaire de distributeurs.
- La distribution (au sein de la distribution, on distingue deux grandes catégories selon le type de clientèle : l'activité « tourisme », qui couvre le marché des voyages de loisirs, répartie entre ventes en agence et ventes en ligne, et l'activité « affaires », qui concerne les voyages des collaborateurs d'entreprises dans le cadre de leurs missions

professionnelles) qui consiste à conseiller et vendre des billets de transport, des hébergements ou des voyages créés par des tours opérateurs, ou encore des services annexes comme la location de voitures et les assurances. Cette activité peut se faire en agence physique ou en ligne.

- L'activité réceptive qui prend en charge l'accueil des voyageurs sur un territoire donné. Les réceptifs conçoivent des produits touristiques, des excursions ou des séjours pour les clients des agences de voyages, qu'elles soient françaises ou étrangères.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

A l'issue de l'obtention de la certification, les certifiés peuvent accéder aux postes suivants :

- Conseiller billetterie
- Conseiller voyages
- Forfaitiste
- Chargé de documents de voyage
- Agent réceptif
- Agent d'accueil

Après une expérience professionnelle acquise dans les métiers visés ci-dessus, les certifiés peuvent accéder à des fonctions de :

- Conseiller voyages expérimenté
- Forfaitiste expérimenté
- Responsable de module/d'équipe
- Responsable d'agence(s)/ de secteur
- Gestionnaire des allotements terrestres/aériens
- Commercial ...etc.

On rencontre aussi pour cet emploi-type les dénominations suivantes usitées par les professionnels :

- Agent de voyages
- Billettiste, billettiste affaires
- Conseiller voyages d'affaires
- Agent de réservation/vente
- Téléconseiller voyages
- Conseiller ou chargé de clientèle
- Conseiller voyages tourisme
- Conseiller vente voyages
- Conseiller en séjours linguistiques
- Agent forfaitiste
- ...

Des dénominations récentes dans le secteur des voyages incluent des rôles tels que business travel consultant, travel planner, assistant personnel voyages et concierge voyages.

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Le Vendeur Conseil en Voyages d'Affaires et Tourisme assure la commercialisation et le bon déroulement des prestations touristiques. Il doit maîtriser et appliquer les réglementations en vigueur, y compris celles de la Loi, du Code du Commerce, du Code du Tourisme et de la Convention Nationale des agences de voyages sous peine de sanctions.

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, Inadéquation géographique
Salaire médian (mensuel)	2 351 €

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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	6 225
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	66 %
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

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Titulaire d'un titre ou d'une certification de niveau 4.

Pour l'accès par la voie de la formation, les candidats effectuent :

- des tests de positionnement,
- un entretien individuel avec un formateur référent de la Certification, afin de permettre aux candidats de présenter leur projet professionnel.

Par la Validation des Acquis de l'Expérience (VAE) :

- Expérience professionnelle continue ou discontinuée en lien avec les activités professionnelles de la certification.

PRÉREQUIS À LA VALIDATION

Non

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

Composition du jury d'évaluation

Le jury est composé de 2 personnes minimum, dont 50% de membres sont obligatoirement extérieurs au certificateur et avec l'objectif d'une parité de genre.

Les membres du jury sélectionnés doivent exercer les métiers visés par la certification ou une fonction d'encadrement de collaborateurs exerçant ces métiers.

Le jury est composé de 2 personnes minimum dont un membre externe à AFTRAL (salarié et/ou indépendant en exercice et œuvrant depuis au moins 3 ans dans le champ professionnel des métiers visés par la certification et n'ayant pas quitté leur métier exercé depuis plus de 5 ans).

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	10 875 €
Prise en charge	Branches concernées
10 875 €	Valeur par défaut · 213 branches

Base légale

Date de décision	23/05/2025
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	23/05/2030

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2023	62	0	79 %	88 %
2022	24	0	89 %	80 %
2021	26	0	85 %	65 %
2020	35	0	63 %	38 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP34788

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP34788, RNCP37890

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

La formation BAC+2 Tourisme - Conseiller en Voyages d'Affaires et de Tourisme - en Alternance | EPT

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/40665/>

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	5
Organismes gestionnaires (CFA)	4
Organismes formateurs	3
Régions couvertes	3
Départements couverts	3
Organismes certifiés Qualiopi	3
Sessions	de 10/2024 à 10/2029

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

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	1
Parcours menés à terme	0
Taux d'achèvement	0 %
Période	09/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	2
Montant total engagé	4 500 €
Coût moyen par dossier	2 250 €
Durée moyenne	735 h
Période	08/2026 – 09/2026
France compétences	100 %

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