

Manager de projets événementiels et touristiques

RNCP41997 · RNCP · Modifications à valider

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	320, 334
Formacode(s)	46340, 42008, 42638, 42668, 42659
Code(s) ROME	E1107, G1301, G1302, M1703, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	27/02/2026
Date d'échéance	27/02/2029

Certificateur(s)

MEDIASCHOOL GROUP · SIRET : 49088549800116

Partenaires habilités

14 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 14 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ACE EDUCATION	83102401300227	Former et organiser l'évaluation
ASS INSTITUT DE GESTION HOTELIERE	40297051100018	Former et organiser l'évaluation
ASSOCIATION INSTITUT LIMAYRAC	77694486000019	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
CENTRE DE MANAGEMENT HOTELIER	73202862600081	Former et organiser l'évaluation
COMPETENTIS	94953886200010	Former et organiser l'évaluation
ECOLE PROFESSIONNELLE DE TOURISME ET HOTELLERIE	73080188300085	Former et organiser l'évaluation
GRAND SUD FORMATION	94212165800028	Former et organiser l'évaluation
INSTITUT PROMOTION FORMATION	32800778600077	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 14 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp41997-manager-de-projets-evenementiels-et-touristiques/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le Manager de projets événementiels et touristiques dirige 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, marqué par les impératifs de responsabilité sociale et environnementale, par l'exploitation des nouvelles technologies et du digital, ainsi que par les tendances d'usage et de consommation des clients. Son rôle est stratégique et managérial, dans un contexte sectoriel marqué par l'hybridation et la RSE.

ACTIVITÉS VISÉES

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

Analyse du marché du commanditaire et le repérage des gisements et opportunités de croissance ou de développement

Analyse et projection stratégique de l'offre événementielle et touristique responsable fondée sur un diagnostic territorial et culturel

Conception d'une offre de produits événementiels touristiques responsables et économiquement viables

Pilotage de la stratégie d'achat des composantes de produits événementiels et touristiques

Définition d'une stratégie de sourcing fournisseurs intervenant dans la production et la délivrance de produits événementiels et touristiques

Sélection de fournisseurs intervenant dans la production et la délivrance de produits événementiels et touristiques

L'engagement sécurisé des fournisseurs satisfaisant aux exigences de capacité, qualité, prix et RSE

La gestion du portefeuille de fournisseurs, dans une dynamique d'optimisation et d'amélioration continue

Management de la mise en œuvre d'une offre de produits événementiels et touristiques

Organisation de la réalisation des opérations parties prenantes de la mise en œuvre de produits événementiels et touristiques

Animation des équipes impliquées dans l'organisation et la mise en œuvre de produits événementiels et touristiques

Suivi de la production et de la mise en œuvre de produits événementiels et touristiques

Pilotage de la stratégie de développement commercial d'une offre de produits événementiels et touristiques

La définition de la stratégie de commercialisation de l'offre de produits événementiels et touristiques

La conception de la stratégie de communication omnicanale associée à la mise en marché de l'offre de produits événementiels et touristiques

Le suivi et l'optimisation de la commercialisation de l'offre de produits événementiels et touristiques

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Organiser un système de veille stratégique, en identifiant des axes de recherche, notamment en terme d'innovation issue du marché de l'événementiel et du tourisme, de conformité légale et réglementaire, de développement durable, en identifiant des sources fiables, en automatisant la collecte d'information, notamment en exploitant des outils d'intelligence artificielle générative, afin de disposer de données fiables, actualisées et complémentaires concernant des sujets ciblés pour une analyse proactive des tendances.

Analyser les informations collectées sur le marché, les innovations événementielles et touristiques, les évolutions réglementaires et normatives, ainsi que les comportements et attentes des différents segments de consommateurs, en exploitant des données fiables et pertinentes, afin de déterminer les opportunités d'intégration de nouveaux formats et concepts, d'assurer la conformité légale, éthique et environnementale, et d'aligner l'offre produits/services avec les exigences clients, y compris les besoins d'accessibilité et de mobilité des personnes en situation de handicap.

Analyser la demande d'un commanditaire,

en explorant le contexte et les différentes dimensions de son projet, en réalisant un diagnostic stratégique, territorial et culturel de son positionnement, en intégrant les dimensions internes (offre) et environnementales (marché, évolutions règlementaires, 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 d'identifier ses attentes, objectifs, contraintes et valeurs.

Projeter une solution de produits événementiels et touristiques responsables, en élaborant un format, un contenu éditorial et un scénario répondant aux besoins du commanditaire et tenant compte de ses contraintes, 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 formuler une proposition alignée avec ses moyens, aspirations et objectifs.

Définir la cible d'une offre renouvelée de produits événementiels ou touristiques, en caractérisant ses leviers de motivation, aspirations et capacités économiques, à partir d'analyses de marché et de données clients, sous la forme de persona(e), afin de dessiner une offre adaptée et répondant aux attentes du marché.

Établir ou valider le cahier des charges de produits événementiels ou touristiques, en définissant ses caractéristiques technique, tarifaire, de format et de contenu, en s'assurant de la complétude, de la cohérence avec les objectifs stratégiques et de la qualité du document, afin de garantir un cadrage optimal de la phase opérationnelle et la réussite de l'offre.

Assurer la qualité de l'offre de produits événementiels ou touristiques, en préconisant son alignement avec des référentiels et/ou labels qualité, en évaluant leur valeur ajoutée et leur adéquation avec la stratégie, les valeurs de l'entreprise et les attentes de sa clientèle cible, afin d'accroître l'attractivité de l'offre et la visibilité des engagements en matière d'inclusion et de développement durable.

Évaluer la faisabilité et l'opportunité d'une offre de produits événementiels ou touristiques, en estimant ses coûts de production et mise en marché, en tenant compte du cahier des charges, du positionnement de l'entreprise, de ses objectifs stratégiques et des menaces et opportunités du marché, afin de fournir un support de décision pour son développement.

Élaborer une stratégie d'achats de biens et services nécessaires à la réalisation de produits événementiels ou de tourisme, 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.

Définir 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 vérifiant leur fiabilité, la capacité de leurs ressources humaines, techniques et financières, et l'alignement de leur gamme et niveau de prestation avec le positionnement de l'organisation 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 supervisant la traduction des négociations en clauses explicites, et en vérifiant la légalité, la conformité et l'intégration éventuelle de critères qualité et RSE, afin de sécuriser la transaction et l'engagement mutuel des parties.

Concevoir un dispositif d'évaluation des prestataires et 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 et de tourisme, en déterminant les mesures correctives permettant de remédier aux insuffisances repérées, et en associant

des partenariats avec acteurs locaux 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 et de tourisme, en structurant les actions à mener et en définissant les échéances et en coordonnant les parties prenantes, afin d'assurer l'ordonnancement et la maîtrise temporelle des opérations.

Estimer le budget de réalisation du produit événementiel et de tourisme, en évaluant de manière réaliste tous les postes de dépense et en utilisant un outil avec des indicateurs de suivi, afin d'assurer la maîtrise des coûts.

Constituer une équipe projet dédiée à la réalisation de produits événementiels et de tourisme, en identifiant les compétences et profils nécessaires, en dimensionnant les ressources humaines de manière qualitative et quantitative, en définissant clairement les rôles, périmètres d'intervention et responsabilités de chaque collaborateur, et en mettant en place les conditions organisationnelles et adaptations pour l'inclusion des collaborateurs en situation de handicap, afin d'assurer une organisation optimale, complémentaire et performante.

Établir les modalités de travail et de partage d'information dans un contexte d'hybridation (présentiel/distanciel), en définissant les flux d'information et en intégrant les outils collaboratifs favorisant la mutualisation des informations et 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 événementiels et de tourisme 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 et de tourisme, 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 et de tourisme, en contrôlant en continu l'allocation des ressources et en opérant, le cas échéant, les arbitrages liés aux imprévus, afin d'assurer la viabilité et la rentabilité économique du projet.

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

Élaborer une stratégie de commercialisation d'une offre de produits événementiels et touristiques, en respectant la politique de l'entreprise et en tenant compte des spécificités du marché,

en mobilisant des outils d'analyse, des outils digitaux et financiers, et en impliquant les parties prenantes internes et externes, afin d'assurer la viabilité et la croissance de l'activité.

Sélectionner les actions de développement commercial à appliquer, en évaluant leur faisabilité technique et financière et en estimant leur retour sur investissement, afin de structurer un plan d'action budgétisé et planifié, à présenter à présenter à la 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 associée à la mise en marché de l'offre de produits événementiels et de tourisme, 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 et de tourisme, en mettant en place et en exploitant des indicateurs fiables, objectifs et digitalisés, afin de vérifier leur rentabilité et l'atteinte des objectifs commerciaux.

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

Blocs de compétences

RNCP41997BC01 — Elaborer une offre de produits événementiels ou touristiques responsable

LISTE DE COMPÉTENCES

Organiser un système de veille stratégique, en identifiant des axes de recherche, notamment en terme d'innovation issue du marché de l'événementiel et du tourisme, de conformité légale et réglementaire, de développement durable, en identifiant des sources fiables, en automatisant la collecte d'information, notamment en exploitant des outils d'intelligence artificielle générative, afin de disposer de données fiables, actualisées et complémentaires concernant des sujets ciblés pour une analyse proactive des tendances.

Analyser les informations collectées sur le marché, les innovations événementielles et touristiques, les évolutions réglementaires et normatives, ainsi que les comportements et attentes des différents segments de consommateurs, en exploitant des données fiables et pertinentes, afin de déterminer les opportunités d'intégration de nouveaux formats et concepts, d'assurer la conformité légale, éthique et environnementale, et d'aligner l'offre produits/services avec les exigences clients, y compris les besoins d'accessibilité et de mobilité des personnes en situation de handicap.

Analyser la demande d'un commanditaire, en explorant le contexte et les différentes dimensions de son projet, en réalisant un diagnostic stratégique, territorial et culturel de son positionnement, en 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 d'identifier ses attentes, objectifs, contraintes et valeurs.

Projeter une solution de produits événementiels et touristiques responsables, en élaborant un format, un contenu éditorial et un scénario répondant aux besoins du commanditaire et tenant compte de ses contraintes, 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 formuler une proposition alignée avec ses moyens, aspirations et objectifs.

Définir la cible d'une offre renouvelée de produits événementiels ou touristiques, en caractérisant ses leviers de motivation, aspirations et capacités économiques, à partir d'analyses de marché et de données clients, sous la forme de persona(e), afin de dessiner une offre adaptée et répondant aux attentes du marché.

Établir ou valider le cahier des charges de produits événementiels ou touristiques, en définissant ses caractéristiques technique, tarifaire, de format et de contenu, en s'assurant de la complétude, de la cohérence avec les objectifs stratégiques et de la qualité du document, afin de garantir un cadrage optimal de la phase opérationnelle et la réussite de l'offre.

Assurer la qualité de l'offre de produits événementiels ou touristiques, en préconisant son alignement avec des référentiels et/ou labels qualité, en évaluant leur valeur ajoutée et leur adéquation avec la stratégie, les valeurs de l'entreprise et les attentes de sa clientèle cible, afin d'accroître l'attractivité de l'offre et la visibilité des engagements en matière d'inclusion et de développement durable.

Évaluer la faisabilité et l'opportunité d'une offre de produits événementiels ou touristiques, en estimant ses coûts de production et mise en marché, en tenant compte du cahier des charges, du positionnement de l'entreprise, de ses objectifs stratégiques et des menaces et opportunités du marché, afin de fournir un support de décision pour son développement.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Élaboration d'une offre de produits événementiels ou touristiques responsables

RNCP41997BC02 — Piloter la stratégie d'achat des composantes de produits événementiels et touristiques

LISTE DE COMPÉTENCES

Élaborer une stratégie d'achats de biens et services nécessaires à la réalisation de produits événementiels ou de tourisme, 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.

Définir 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 vérifiant leur fiabilité, la capacité de leurs ressources humaines, techniques et financières, et l'alignement de leur gamme et niveau de prestation avec le positionnement de l'organisation 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 supervisant la traduction des négociations en clauses explicites, et en vérifiant la légalité, la conformité et l'intégration éventuelle de critères qualité et RSE, afin de sécuriser la transaction et l'engagement mutuel des parties.

Concevoir un dispositif d'évaluation des prestataires et 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 et de tourisme, en déterminant les mesures correctives permettant de remédier aux insuffisances

repérées, et en associant

des partenariats avec acteurs locaux 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

Stratégie d'achat des composantes de produits événementiels ou touristiques

RNCP41997BC03 — Manager le développement d'une offre de produits événementiels et touristiques

LISTE DE COMPÉTENCES

Planifier la réalisation du produit événementiel et de tourisme, en structurant les actions à mener et en définissant les échéances et en coordonnant les parties prenantes, afin d'assurer l'ordonnancement et la maîtrise temporelle des opérations.

Estimer le budget de réalisation du produit événementiel et de tourisme, en évaluant de manière réaliste tous les postes de dépense et en utilisant un outil avec des indicateurs de suivi, afin d'assurer la maîtrise des coûts.

Constituer une équipe projet dédiée à la réalisation de produits événementiels et de tourisme, en identifiant les compétences et profils nécessaires, en dimensionnant les ressources humaines de manière qualitative et quantitative, en définissant clairement les rôles, périmètres d'intervention et responsabilités de chaque collaborateur, et en mettant en place les conditions organisationnelles et adaptations pour l'inclusion des collaborateurs en situation de handicap, afin d'assurer une organisation optimale, complémentaire et performante.

Établir les modalités de travail et de partage d'information dans un contexte d'hybridation (présentiel/distanciel), en définissant les flux d'information et en intégrant les outils collaboratifs favorisant la mutualisation des informations et 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 événementiels et de tourisme 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 et de tourisme, 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 et de tourisme, en contrôlant en continu l'allocation des ressources et en opérant, le cas échéant, les arbitrages liés aux imprévus, afin d'assurer la viabilité et la rentabilité économique du projet.

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Plan de développement d'une offre de produits événementiels ou touristiques

RNCP41997BC04 — Développer la stratégie commerciale d'une offre de produits événementiels et touristiques

LISTE DE COMPÉTENCES

Élaborer une stratégie de commercialisation d'une offre de produits événementiels et touristiques, en respectant la politique de l'entreprise et en tenant compte des spécificités du marché, en mobilisant des outils d'analyse, des outils digitaux et financiers, et en impliquant les parties prenantes internes et externes, afin d'assurer la viabilité et la croissance de l'activité.

Sélectionner les actions de développement commercial à appliquer, en évaluant leur faisabilité technique et financière et en estimant leur retour sur investissement, afin de structurer un plan d'action budgétisé et planifié, à présenter à présenter à la 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 associée à la mise en marché de l'offre de produits événementiels et de tourisme, 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 et de tourisme, en mettant en place et en exploitant des indicateurs fiables, objectifs et digitalisés, afin de vérifier leur rentabilité et l'atteinte des objectifs commerciaux.

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Plan d'action commercial d'une offre de produits événementiels ou touristiques

Analyse de la commercialisation d'une offre de produits événementiels ou touristiques

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Secteurs visés : le tourisme et l'événementiel.

Les lieux d'exercice les plus fréquents sont :

- les agences événementielles et les cabinets de conseil en attractivité,
- les offices de tourisme, les comités régionaux ou départementaux du tourisme et les collectivités territoriales,
- les entreprises privées organisant des événements corporate ou développant des offres touristiques intégrées,
- les associations et ONG porteuses de projets culturels, sportifs ou patrimoniaux,
- les structures hôtelières, lieux de congrès et salons cherchant à diversifier leurs activités par l'événementiel et l'accueil touristique.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Chef de projet événementiel
- Responsable événementiel
- Event Manager
- Travel Manager
- Responsable commercial
- Responsable grand compte
- Account Manager

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

Justifier d'une certification professionnelle de niveau 6, de préférence dans les domaines suivants : événementiel, tourisme, marketing, communication ou commerce.

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.

PRÉREQUIS À LA VALIDATION

Accomplir une expérience professionnelle en lien avec la certification (alternance en contrat de professionnalisation, d'apprentissage, stage, CDD, CDI) d'au moins 8 semaines, ou au moins 8 semaines de mobilité internationale associées à un projet professionnel en lien avec les activités visées par la certification.

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

- 2 personnalités extérieures à l'autorité certificatrice ou à des partenaires habilités, tous professionnels qualifiés dans le domaine de l'événementiel et du tourisme et ayant exercé ou travaillé avec des professionnels exerçant des fonctions similaires à celles du métier visé par la certification,
- 2 représentants de l'autorité certificatrice.

Le président est un représentant du monde professionnel désigné par l'ensemble des membres du jury.

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	27/02/2026
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	27/02/2029
Date de dernière délivrance possible	27/02/2033

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2024	25	0	74 %	—
2023	32	0	85 %	44 %
2022	34	0	90 %	33 %
2021	22	0	89 %	59 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP39087

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP39087

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

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

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/41997/>

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	2
Organismes gestionnaires (CFA)	2
Organismes formateurs	2
Régions couvertes	2
Départements couverts	2
Organismes certifiés Qualiopi	2
Sessions	de 09/2026 à 07/2028

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