

Chargé de développement de produits touristiques

RNCP42051 · RNCP · Modifications à valider

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	334w, 334s
Formacode(s)	42648, 42659
Code(s) ROME	G1102, G1301
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	01/04/2026
Date d'échéance	01/04/2029

Certificateur(s)

MEDIASCHOOL GROUP · SIRET : 49088549800116

Partenaires habilités

17 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 17 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 DE GESTION DU COLLEGE ET DU LYCEE CATHOLIQUES PRIVES LA SALLE SAINT-CHARLES	31693391000010	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
CFP ECOLE NANTAISE DE COMMERCE-ENC	44229373400020	Former et organiser l'évaluation
COMPETENTIS	94953886200010	Former et organiser l'évaluation
ECOLE SUP AFFAIRES	82753614500028	Former et organiser l'évaluation
INSTITUT CLORIVIERE	41968472500023	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 17 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp42051-charge-de-developpement-de-produits-touristiques/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le Chargé de développement de produits de tourisme conçoit, planifie et met en œuvre des produits ou séjours adaptés aux attentes des clientèles, en veillant à leur faisabilité économique, à leur cohérence avec l'identité locale et à leur attractivité commerciale. Il se situe à l'intersection du marketing territorial, de la gestion de projet et de la communication.

ACTIVITÉS VISÉES

- Suivi des évolutions légales et réglementaires et les tendances économiques, technologiques, artistiques et socioculturelles du secteur du tourisme
- Élaboration de produits touristiques
- Formalisation d'une offre de produits touristiques
- Tarification des offres de produits touristiques
- Participation à la création d'outils et d'actions commerciales et de communication
- Suivi du cycle de vie de produits de tourisme

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Organiser une veille sur les tendances du secteur du tourisme, en identifiant des axes de recherche et des sources fiables, en automatisant la collecte par un outil d'intelligence artificielle générative, en incluant les enjeux environnementaux, en analysant les informations sélectionnées, en partageant les résultats aux parties prenantes concernées afin d'anticiper les évolutions, les risques et les opportunités du secteur.

Identifier les évolutions du marché du tourisme sur un segment d'activité circonscrit, en analysant les stratégies commerciales et marketing des acteurs concurrents, en observant les attentes émergentes des consommateurs issues des études du secteur, y compris les besoins d'accessibilité et de mobilité des personnes en situation de handicap afin de préconiser des adaptations de l'offre touristique et présenter les résultats de l'analyse sous une forme exploitable par la hiérarchie.

Analyser la demande de création d'un produit touristique, en examinant le cahier des charges, en identifiant les besoins, les contraintes associées, en définissant le profil des consommateurs, notamment d'un point de vue culturel, et en prenant en compte les besoins spécifiques d'accessibilité, et en segmentant le marché afin de formaliser dans un document de cadrage les caractéristiques et objectifs de l'offre à développer, à destination du commanditaire ou de la hiérarchie.

Proposer des produits touristiques adaptés à la demande du marché, en élaborant un concept inclusif, durable et sécurisé aligné sur les cibles et thématiques identifiées, en définissant les composantes des produits et en établissant un budget prévisionnel, afin de présenter à sa hiérarchie une offre adaptée aux attentes d'un commanditaire.

Créer une offre de produits touristiques (packagés ou non, individuels ou en groupes), en sélectionnant et évaluant les fournisseurs et prestataires des composantes, en collectant et en analysant les informations sur leurs prestations et leur qualité de service, en organisant leur coordination à l'aide d'outils et de process adaptés, et en s'assurant du respect des délais de contractualisation, afin d'assurer la commercialisation de produits touristiques adaptés et fiables.

Contribuer à la conduite des négociations avec les prestataires et fournisseurs, en lien avec un service juridique, en veillant au respect des exigences de qualité, de prix et de RSE, et en coordonnant la mise en œuvre opérationnelle des accords validés par la hiérarchie, afin de sécuriser les prestations.

Vérifier la rédaction des contrats commerciaux et les conditions générales d'un produit ou d'une offre touristique, en tenant compte des particularités du commanditaire, en s'assurant de la conformité légale et réglementaire, en préparant un reporting des points sensibles à destination du service juridique ou de la hiérarchie, et en assurant le suivi des corrections contractuelles demandées, afin de sécuriser la commercialisation de l'offre.

Calculer le coût estimatif de production d'un produit touristique, en établissant la cotation des composantes et en construisant un outil comparatif afin de vérifier la faisabilité économique et l'adéquation au marché cible.

Établir la tarification de produits touristiques, en intégrant les coûts de production selon des postes de dépenses et des ressources, et en déterminant les seuils de rentabilité en fonction de ses impératifs de marge et du volume d'affaires escompté, afin de garantir leur viabilité et leur rentabilité.

Coordonner la réalisation des supports de communication physiques et digitaux, en veillant à leur qualité, leur accessibilité et leur attractivité, en assurant le suivi du budget alloué, afin de proposer des contenus adaptés à la cible de produits touristiques.

Contribuer à l'élaboration d'argumentaires commerciaux adaptés aux produits touristiques, en sélectionnant leurs

points forts et avantages au regard de leur clientèle cible, afin de fournir aux équipes de distribution des supports convaincants pour la commercialisation.

Évaluer la satisfaction des consommateurs de produits touristiques, en réalisant et en analysant des enquêtes de satisfaction, en utilisant des outils adaptés, afin d'identifier les points forts et les axes d'amélioration du produit et de contribuer au suivi des actions correctives mises en place.

Mesurer l'impact environnemental de produits touristiques, en utilisant un outil de calcul de l'empreinte carbone, en détaillant les déplacements, les modes de transports et les activités réalisées, afin de sensibiliser les parties prenantes et d'identifier des mesures de sobriété.

Analyser le cycle de vie de produits touristiques, en s'appuyant sur le bilan économique et commercial, en formulant des solutions appropriées, en intégrant l'empreinte carbone, afin de formuler des recommandations à sa hiérarchie sur le maintien, l'évolution ou l'arrêt de la commercialisation, en fonction de sa maturité et de ses perspectives de développement.

Blocs de compétences

RNCP42051BC01 — Concevoir des produits touristiques alignés avec les attentes du marché

LISTE DE COMPÉTENCES

Organiser une veille sur les tendances du secteur du tourisme, en identifiant des axes de recherche et des sources fiables, en automatisant la collecte par un outil d'intelligence artificielle générative, en incluant les enjeux environnementaux, en analysant les informations sélectionnées, en partageant les résultats aux parties prenantes concernées afin d'anticiper les évolutions, les risques et les opportunités du secteur.

Identifier les évolutions du marché du tourisme sur un segment d'activité circonscrit, en analysant les stratégies commerciales et marketing des acteurs concurrents, en observant les attentes émergentes des consommateurs issues des études du secteur, y compris les besoins d'accessibilité et de mobilité des personnes en situation de handicap afin de préconiser des adaptations de l'offre touristique et présenter les résultats de l'analyse sous une forme exploitable par la hiérarchie.

Analyser la demande de création d'un produit touristique, en examinant le cahier des charges, en identifiant les besoins, les contraintes associées, en définissant le profil des consommateurs, notamment d'un point de vue culturel, et en prenant en compte les besoins spécifiques d'accessibilité, et en segmentant le marché afin de formaliser dans un document de cadrage les caractéristiques et objectifs de l'offre à développer, à destination du commanditaire ou de la hiérarchie.

Proposer des produits touristiques adaptés à la demande du marché, en élaborant un concept inclusif, durable et sécurisé aligné sur les cibles et thématiques identifiées, en définissant les composantes des produits et en établissant un budget prévisionnel, afin de présenter à sa hiérarchie une offre adaptée aux attentes d'un commanditaire.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Conception d'un produit touristique pour un commanditaire.

RNCP42051BC02 — Développer des offres produits touristiques

LISTE DE COMPÉTENCES

Créer une offre de produits touristiques (packagés ou non, individuels ou en groupes), en sélectionnant et évaluant les fournisseurs et prestataires des composantes, en collectant et en analysant les informations sur leurs prestations et leur qualité de service, en organisant leur coordination à l'aide d'outils et de process adaptés, et en s'assurant du respect des délais de contractualisation, afin d'assurer la commercialisation de produits touristiques adaptés et fiables.

Contribuer à la conduite des négociations avec les prestataires et fournisseurs, en lien avec un service juridique, en veillant au respect des exigences de qualité, de prix et de RSE, et en coordonnant la mise en œuvre opérationnelle des accords validés par la hiérarchie, afin de sécuriser les prestations.

Vérifier la rédaction des contrats commerciaux et les conditions générales d'un produit ou d'une offre touristique, en tenant compte des particularités du commanditaire, en s'assurant de la conformité légale et réglementaire, en préparant un reporting des points sensibles à destination du service juridique ou de la hiérarchie, et en assurant le suivi des corrections contractuelles demandées, afin de sécuriser la commercialisation de l'offre.

Calculer le coût estimatif de production d'un produit touristique, en établissant la cotation des composantes et en construisant un outil comparatif afin de vérifier la faisabilité économique et l'adéquation au marché cible.

Établir la tarification de produits touristiques, en intégrant les coûts de production selon des postes de dépenses et

des ressources, et en déterminant les seuils de rentabilité en fonction de ses impératifs de marge et du volume d'affaires escompté, afin de garantir leur viabilité et leur rentabilité.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Élaboration d'une offre de produits touristiques, par assemblage de ses différentes composantes (recherche et choix des fournisseurs, contractualisation des prestations).

RNCP42051BC03 — Commercialiser des produits touristiques

LISTE DE COMPÉTENCES

Coordonner la réalisation des supports de communication physiques et digitaux, en veillant à leur qualité, leur accessibilité et leur attractivité, en assurant le suivi du budget alloué, afin de proposer des contenus adaptés à la cible de produits touristiques.

Contribuer à l'élaboration d'argumentaires commerciaux adaptés aux produits touristiques, en sélectionnant leurs points forts et avantages au regard de leur clientèle cible, afin de fournir aux équipes de distribution des supports convaincants pour la commercialisation.

Évaluer la satisfaction des consommateurs de produits touristiques, en réalisant et en analysant des enquêtes de satisfaction, en utilisant des outils adaptés, afin d'identifier les points forts et les axes d'amélioration du produit et de contribuer au suivi des actions correctives mises en place.

Mesurer l'impact environnemental de produits touristiques, en utilisant un outil de calcul de l'empreinte carbone, en détaillant les déplacements, les modes de transports et les activités réalisées, afin de sensibiliser les parties prenantes et d'identifier des mesures de sobriété.

Analyser le cycle de vie de produits touristiques, en s'appuyant sur le bilan économique et commercial, en formulant des solutions appropriées, en intégrant l'empreinte carbone, afin de formuler des recommandations à sa hiérarchie sur le maintien, l'évolution ou l'arrêt de la commercialisation, en fonction de sa maturité et de ses perspectives de développement.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation du cycle de vie de produits touristiques.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Secteur du tourisme : voyagistes et agences de voyage, organismes territoriaux de tourisme, grands groupes de l'hébergement et des loisirs, start-ups de la Travel Tech.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Chargé de promotion touristique
- Chargé de commercialisation de produits touristiques
- Chargé de production touristique
- Chef de projet touristique
- Chef de produit touristique junior
- Chef de produit touristique/tourisme
- Commercial en produit touristique
- Concepteur de produits ou prestations touristiques
- Forfaitiste ou forfaitiste groupe

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

Pour une formation d'un an : justifier d'un titre ou d'un diplôme de niveau 5 dans le secteur visé par la certification.

Pour une formation de trois ans : justifier d'un titre ou d'un diplôme de niveau 4.

Ne pouvant justifier d'un titre ou diplôme de niveau 5, mais se prévalant d'une expérience d'au moins 2 ans dans le secteur d'activité visé par la certification.

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 par année de formation associée à la préparation de la certification 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

Au minimum 3 membres :

- 2 professionnels qualifiés, extérieurs à l'autorité certificatrice, habilités pour leur expertise sur le sujet et ayant exercé ou encadré des professionnels ayant exercé des fonctions similaires à celles du métier visé par la certification. Ils n'ont entretenu aucun lien avec les candidats à la certification, ni professionnel et ni personnel. Ainsi, ils ne peuvent avoir formé, ni évalué les candidats ;
- 1 membre de l'autorité certificatrice représentant le certificateur. Il n'a pas de voix pour contribuer aux échanges de validation des résultats du jury d'évaluation mais est présent pour apporter des éclairages indicatifs aux autres membres du jury et s'assurer de la régularité des conditions de certification. Il est le responsable de la session.

Le président du jury est toujours un professionnel qualifié, désigné sur la proposition de l'autorité certificatrice, avec l'accord des autres membres du jury. Le choix des différents membres de jury concourt à une représentation équilibrée d'hommes et de femmes.

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	7 906 €
Selon la branche	4 500 € – 10 125 €
Prise en charge	Branches concernées
7 906 €	Valeur par défaut · 210 branches
10 125 €	CPNEF des organismes de tourisme
7 200 €	CPNEF des Espaces de Loisirs, d'Attractions et Culturels (ELAC)

Base légale

Date de décision	01/04/2026
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	01/04/2029
Date de dernière délivrance possible	01/04/2033

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2024	14	0	100 %	—
2023	26	0	100 %	60 %
2022	22	0	100 %	46 %
2021	8	0	100 %	67 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP38017

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP38017

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

ecole-pstc.fr/bachelor-tourisme

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/42051/>