

TOURISME



BTS

BAC+2



# POURQUOI CHOISIR CETTE FORMATION ?



**Le BTS Tourisme forme à l'information et au conseil des clients, à la vente et au suivi de prestations, à la création et promotion de produits touristiques, ainsi qu'à l'accueil et l'accompagnement des touristes.**

Le titulaire du BTS Tourisme possède des compétences pour gérer la relation avec les touristes, qu'ils soient individuels ou en groupe, ainsi qu'avec les prestataires du secteur. Ce professionnel peut informer et conseiller les clients français et étrangers sur les offres touristiques, conclure et suivre les ventes, créer et promouvoir des produits, et accompagner les visiteurs. Il est aussi capable de collecter, traiter et diffuser des informations touristiques.

Dans toutes ses activités, il mobilise ses compétences en communication, indispensables pour le contact clientèle, la gestion de projets et l'accompagnement de groupes. La maîtrise de langues étrangères, dont l'anglais, est souvent requise pour répondre aux besoins d'une clientèle internationale. Ce profil polyvalent, au cœur du secteur touristique, répond aux attentes des acteurs du tourisme grâce à sa capacité à interagir efficacement avec les clients et à valoriser les prestations touristiques.

## POURQUOI CHOISIR IFC ?



Plus de 30 ans d'expérience



Accompagnement



Titres certifiés



Insertion professionnelle



Candidature gratuite



Proximité

### CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

- Appréhender et réaliser un message écrit
- Respecter les contraintes de la langue écrite
- Synthétiser des informations
- Répondre de façon argumentée à une question liée aux documents
- Communiquer oralement : s'adapter à la situation, organiser un message

### COMMUNICATION EN LANGUES VIVANTES 1 ET 2

- Accueillir et prendre en charge des clients étrangers
- Vendre, à des clients étrangers, des produits touristiques français
- Vendre des produits touristiques étrangers à une clientèle française
- Accompagner des touristes étrangers
- Suivre et fidéliser la clientèle étrangère

### GESTION DE LA RELATION CLIENTÈLE TOURISTIQUE

- Gestion de l'espace client : Organiser l'accueil
- Conseil et vente de prestations touristiques : prise en charge du client
- Accueillir, écouter, et comprendre la demande
- Conduite de l'entretien de vente/conseil : Présenter les destinations, proposer des prestations adaptées, utiliser les plateformes de réservation
- Concrétisation de la vente : Finaliser la vente en respectant les règles juridiques et éthiques
- Suivi de la clientèle : Assurer le suivi de la prestation et analyser la qualité du service
- Accompagnement des touristes : Prendre en charge un groupe de touristes

### TOURISME ET TERRITOIRE

- Définir et caractériser un territoire touristique
- Identifier et situer les destinations et territoires touristiques majeurs sur des cartes à plusieurs échelles
- Lire et comprendre un paysage touristique et/ou patrimonial
- Classer, hiérarchiser et mettre en relation des

## LE PROGRAMME :

informations extraites de documents usuels de géographie touristique

- Caractériser les différentes formes et pratiques de tourisme et de loisirs et leurs évolutions
- Analyser et expliquer les potentialités touristiques d'un territoire
- Analyser les impacts socio-économiques, culturels et environnementaux de la mise en tourisme d'un territoire
- Cartographier et schématiser les territoires touristiques, leurs organisations et leurs dynamiques

### ÉLABORATION D'UNE PRESTATION TOURISTIQUE

- Analyse du cadre de l'activité touristique : Évaluer l'impact socio-économique et juridique, le rôle des acteurs, et la situation stratégique (forces, faiblesses, menaces, opportunités) d'une organisation
- Conception d'une prestation touristique : Analyser l'offre et la demande, sélectionner et négocier avec les fournisseurs, assembler les composantes, calculer le coût et fixer le prix de vente, rédiger l'offre
- Diffusion d'une prestation touristique : Choisir les canaux de distribution, les supports de communication et évaluer la mise en œuvre

### GESTION DE L'INFORMATION TOURISTIQUE

- Veille informationnelle :
  - Assurer une veille informationnelle
  - Identifier les évolutions et changements significatifs dans l'environnement
  - Mettre à jour les bases d'information
- Traitement de l'information :
  - Produire de l'information utile à la décision
  - Diffusion d'informations au public cible
  - Diffuser des messages adaptés (contenu et canal) au public cible
- Conservation de l'information :
  - Archiver l'information
  - Participer à la sécurisation du système d'information touristique

Ils en parlent mieux que nous



## LE PROCESSUS D'ADMISSION

- 1 - CANDIDATURE
  - 2 - ÉTUDE & VALIDATION DU DOSSIER
  - 3 - ENTRETIEN D'ADMISSION
  - 4 - ACCOMPAGNEMENT
- DANS VOS RECHERCHES

## NIVEAU 5 (EU)

120 ECTS  
Diplôme d'État délivré par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche

# TOURISME

## RÈGLEMENT D'EXAMEN ...

	Durée	Mode	Coef
Culture générale et expression	3h	Écrit	2
Langue vivante 1	30min	Oral	2
Langue vivante 2	30min	Oral	2
Tourisme et Territoire	3h	Écrit	3
Gestion de la relation clientèle touristique	45min	Oral	4
Élaboration d'une prestation touristique	4h	Écrit	5
Gestion de l'information touristique	40min	Oral et Pratique	3
<b>Épreuve facultative</b>			
Engagement citoyen _____	20min	Oral	
Langue vivante 3 _____	20min	Oral	
Parcours de professionnalisation à l'étranger _____	20min	Oral	
Projet de spécialisation _____	25min	Oral	

## LES MODALITÉS

- En Alternance : au rythme de 2 jours de cours par semaine et 3 jours en entreprise.
- En formule DECLIC : stages en entreprise obligatoires.
- En Formation Continue
- VAE, Transition Pro, CPF...(nous consulter)

## LES DÉBOUCHÉS

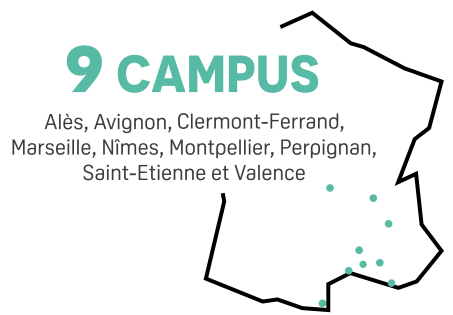
- Agent d'exploitation
- Guide accompagnateur
- Chargé de promotion du tourisme local
- Directeur d'office de tourisme
- Agent de Vente et de réservation
- Conseiller en séjours
- Forfaitistes

## LES CONDITIONS

- Niveau scolaire : Être titulaire d'un niveau 4 (BAC)
- Avoir satisfait à l'étude du dossier et aux épreuves de sélection.

## ET ENSUITE ?

- Entrée dans la vie active
- Poursuite d'études en BAC+3
- Inscription aux concours de la fonction publique cat. B
- Concours d'entrée en écoles de commerce



IFC ALÈS 04 66 30 40 92 ales@ifc.fr    IFC AVIGNON 04 90 14 15 90 avignon@ifc.fr    IFC MARSEILLE 04 91 32 19 29 marseille@ifc.fr    IFC MONTPELLIER 04 67 65 50 85 montpellier@ifc.fr    IFC NÎMES 04 66 29 74 26 nimes@ifc.fr    IFC PERPIGNAN 04 68 67 42 89 perpignan@ifc.fr    IFC ST ÉTIENNE 04 77 92 11 50 stetienne@ifc.fr    IFC VALENCE 04 75 85 36 44 valence@ifc.fr    WESFORD CLERMONT-FERRAND 04 63 30 11 30 info@wesford-clermont.fr