

CFA**E**NSEIGNEMENT
CATHOLIQUE
RÉUNION

Nouveauté Rentrée 2021

Cycle **BACHELOR EN ALTERNANCE** **Responsable du Développement et du Pilotage Commercial Touristique**

Dans le cadre du Bachelor, les étudiants préparent la certification professionnelle « Responsable du développement et du pilotage commercial » de niveau 6, code NSF 312, par décision de France Compétences en date du 30 mars 2020, délivrée par Ascencia Business School, en partenariat avec le Collège de Paris.



<https://www.collegedeparis.fr/>

Le responsable du développement et du pilotage commercial occupe un poste clef au sein de l'entreprise : manager intermédiaire entre les équipes marketing-commerciales et la direction commerciale (ou de l'entreprise), il participe à la réflexion stratégique et traduit ces orientations en décisions commerciales opérationnelles dans son périmètre de responsabilité.

Il est capable de développer une stratégie, quelle qu'elle soit, pour améliorer la compétitivité d'une TPE, d'une PME ou d'une collectivité du tourisme, confrontées aujourd'hui à des enjeux stratégiques importants, notamment en matière d'élaboration de produits, de développement commercial, de positionnement marketing et de stratégie numérique et digitale.

DÉBOUCHÉS

- RESPONSABLE DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL
- RESPONSABLE DU PILOTAGE COMMERCIAL
- CHARGE/E DU MARKETING CLIENTS
- CHARGE/E DE LA RELATION CLIENTELE
- NEGOCIATEUR/TRICE D'AFFAIRES
- RESPONSABLE CLIENTELE
- RESPONSABLE DU MANAGEMENT COMMERCIAL
- RESPONSABLE DE DEVELOPPEMENT DE CLIENTELE
- RESPONSABLE RELATION/SERVICE CLIENT

**FORMATION
CERTIFIÉE
NIVEAU 6
GRATUITE ET
REMUNEREE**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le titulaire du **BACHELOR Responsable du Développement et du Pilotage Commercial Touristique** pourra au terme de sa formation attester des compétences suivantes (liste non exhaustive) :

- Analyser le marché et participer à la stratégie commerciale de la structure touristique ou hôtelière,
- Développer la clientèle d'une structure touristique ou hôtelière,
- Rédiger des synthèses et des préconisations stratégiques et opérationnelles,
- Contribuer à la mise en œuvre des actions marketing et commerciales adaptées,
- Utiliser les outils numériques : tableur, BDD, CRM, réseaux sociaux professionnels...,
- Piloter la performance commerciale de la structure en charge, touristique ou hôtelière,
- Inscrire toutes ses actions commerciales, managériales dans une logique : objectifs-moyens-plan d'actions-suivi-actions correctives,
- Animer l'équipe commerciale par divers moyens...

LES ENTREPRISES QUI RECRUTENT

Les TPE, PME, ainsi que les collectivités du tourisme...

MA FORMATION

BLOCS DE COMPÉTENCES	Volume horaire annuel – FFP*	ECTS
SEMESTRE 1		
Bloc 1 : Analyser son marché et participer à la stratégie commerciale d'une entreprise touristique ou hôtelière	116	15
<i>Parcours de spécialisation - Les acteurs du tourisme, le territoire touristique</i>		
Bloc 2 : Développer la clientèle d'une structure touristique ou hôtelière	123.50	15
<i>Parcours de spécialisation - Montage de projet / produit touristique</i>		
SEMESTRE 2		
Bloc 3 : Piloter la performance commerciale d'une structure touristique ou hôtelière	116	15
<i>Parcours de spécialisation - Développement commercial d'un produit / projet touristique</i>		
Bloc 4 : Assurer le management de l'équipe dans une structure touristique ou hôtelière	105	15
<i>Parcours de spécialisation - Projet événementiel appliqué au management d'équipe</i>		
TOTAL	460.50	60

*FFP : Face à Face Pédagogique

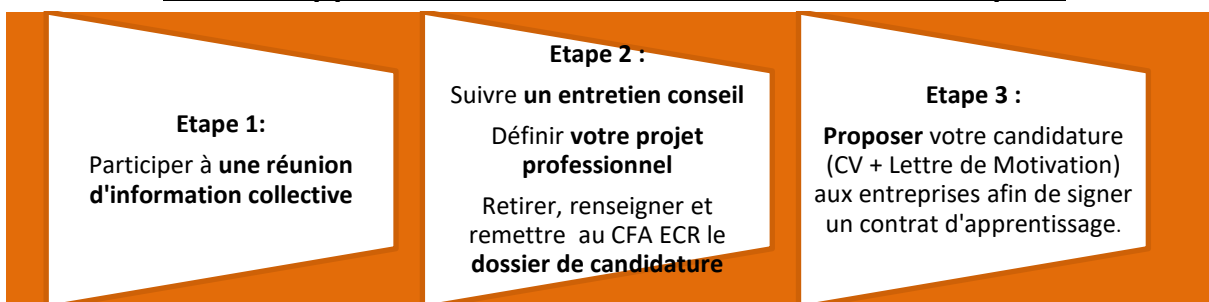
INFORMATIONS et ORGANISATION GENERALE

- Code RNCP : **34524**
- Date de session : **Septembre 2021**
- Date de début de contrat entreprise : **3 mois avant/après le début de la formation**
- Durée de la formation : **1 an**
- Conditions de validation : obtenir **une moyenne de 10/20 à chaque bloc** sans compensation inter-blocs.
- Système européen de transfert et d'accumulation de crédits : **60** (soit 600 heures de formation)
- Rythme de l'alternance : **2 semaines en cours / 2 semaines en entreprise**
- Conditions d'accès à la formation : **BTS Tourisme, BAC +2 équivalent niveau 3 validé,**
- Publics : **étudiants / apprenants en poursuite d'études,**
- Dispositifs : **contrat de professionnalisation, Apprentissage**
- Frais de dossier : **90€**
- Le CFA est accessible aux personnes en situation de handicap

POURSUITE D'ÉTUDES

Management Spécialisé *en partenariat avec ASCENCIA Business School/* Master et/ou titres pro (métiers du tourisme, gestion, management, RH...), grandes écoles en fonction des dossiers...

Devenir apprenti au CFA LEVAVASSEUR - ECR en 3 étapes :



LIEU DE FORMATION : CFA LEVAVASSEUR - ECR Sainte Clotilde (97490)

Tél : 0262 907 846 – contact@cfaecr.re

www.cfaecr.re