Public
- Tout public

Prérequis
- Titulaire d'un Baccalauréat ou d'un autre diplôme ou titre de niveau 4

Modalités d'admission
- Sur dossier, tests de positionnement et entretien

Durée
- 735 heures en centre de formation dont :
  - 70 h de formation distancielle
  - 35 h d'épreuves finales d'évaluation

Modalités et méthodes pédagogiques
- Mixte, test d'évaluation des compétences numériques disponible sur aftral.com
- Alternance
- Alternance de séances de face à face, individualisation, activités en autonomie, simulation, ludo-pédagogie, …

Qualité des formateurs
- Formateurs experts métier ayant validé un parcours de qualification pédagogique
- Professionnels en activité

Documents remis
- Attestation de fin de formation

Les personnes en situation de handicap sont invitées à contacter le référent Handicap local afin d'étudier les possibilités de suivre la formation

Nous contacter
www.aftral.com
0809 908 908

Bac+2 Tourisme

EPT
École des Professionnels du Tourisme

VENDEUR CONSEIL EN VOYAGES D'AFFAIRES ET DE TOURISME (VCVAT)
Alternance

Objectifs généraux
- Mener un entretien de vente de voyages d'affaires et de loisirs
- Effectuer la gestion des dossiers, de la réservation des prestations de voyage jusqu'au retour du client
- Elaborer des forfaits touristiques sur-mesure, de loisirs et d'affaires
- Assurer la communication et la promotion des offres touristiques auprès des clients

Les plus de la formation
- Un apprentissage avec les GDS utilisés en entreprise
- Une pédagogie active basée sur des cas pratiques de problématiques d'entreprise
- Partenariats avec des entreprises dans le secteur du Tourisme
- Remise d'une documentation complète et ciblée
- Un accès à une plateforme E Learning de langues étrangères

Mode d'évaluation des acquis
- Evaluation en cours de formation sous la forme de mises en situation, études de cas, quizz
- Evaluation finale par capitalisation de blocs de compétences

Validation
- Certification Vendeur Conseil en Voyages d'Affaires et de Tourisme
- Niveau : 5
- Possibilité de valider un/des blocs de compétences : si échec à la certification, possibilité d'obtention d'un ou plusieurs blocs de compétences
- Equivalences, passerelles, débouchés : https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/40665/
- Code RNCP : 40665
- Certificateur : AFTRAL (date de la décision : 23/05/2025)
- Code Certif Info : 119071

Agrément
- Sans objet

PROGRAMME

N° SEQUENCE		DUREE
0	**Identifier les objectifs et étapes de la formation**	**7 h 00**
▪ Vérification du respect des prérequis ▪ Présentation du centre, de l'équipe pédagogique et des moyens matériels ▪ Présentation de la formation ▪ Modalités pratiques ▪ Tour de table ▪ Test d'auto-positionnement		**MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES** Salle équipée d'un ensemble multimédia

N° SEQUENCE	OBJECTIF	DUREE
1	**BC1 : Mener un entretien de vente de voyages d'affaires et de loisirs**	**168 h 00**
♦ Appréhender/Découvrir le secteur du tourisme et le métier d'agent de voyages ♦ Distinguer les différents acteurs du tourisme ♦ Différencier les types de tourisme et comparer leur évolution d'hier à aujourd'hui ♦ 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. *Evaluation en cours de formation (épreuve orale 1h00 par apprenant)*		**MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES** Salle équipée d'un ensemble multimédia avec accès internet Ressources pédagogiques

N° SEQUENCE	OBJECTIF	DUREE
2	**BC2 : Effectuer la gestion des dossiers, de la réservation des prestations de voyage jusqu'au retour du client**	**175 h 00**
♦ Réserver des prestations de voyage en utilisant les outils numériques et/ou en contactant les fournisseurs, afin 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, afin d'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. *Evaluation en cours de formation (épreuve orale 1h00 par apprenant)*		**MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES** Salle équipée d'un ensemble multimédia avec accès internet Ressources pédagogiques

N° SEQUENCE	OBJECTIF	DUREE
3	**BC3 : Elaborer des forfaits touristiques sur-mesure, de loisirs et d'affaires**	**175 h 00**

	MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES
♦ Rechercher et sélectionner des prestataires à partir d'un cahier des charges afin 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, afin de 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. *Evaluation en cours de formation (épreuve orale 0h30 par apprenant)*	Salle équipée d'un ensemble multimédia avec accès internet Ressources pédagogiques

N° SEQUENCE	OBJECTIF	DUREE
4	**BC4 : Assurer la communication et la promotion des offres touristiques auprès des clients**	**140 h 00**

	MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES
♦ 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…), afin de capter l'attention des clients et des prospects. ♦ Réaliser des actions de promotion et de prospection en utilisant les outils digitaux de communication, afin de développer les ventes ♦ Publier du contenu en utilisant les supports digitaux, afin d'interagir avec la communauté en ligne, fidéliser la clientèle et promouvoir l'offre touristique *Evaluation en cours de formation (épreuve orale 0h30 par apprenant)*	Salle équipée d'un ensemble multimédia avec accès internet Ressources pédagogiques

N° SEQUENCE	OBJECTIF	DUREE
5	**Révisions**	**35 h 00**

	MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES
▪ Préparation aux épreuves certificatives de chaque bloc de compétences	Salle équipée d'un ensemble multimédia avec accès internet

N° SEQUENCE	OBJECTIF	DUREE
6	**Evaluer les acquis de la formation**	**35 h 00**

	MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES
▪ Epreuves finales d'évaluation des compétences professionnelles	Salle équipée d'un ensemble multimédia avec accès internet

N° SEQUENCE		DUREE
7	**Bilan et synthèse du stage**	**/**

	MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES
▪ Bilan de la formation ▪ Synthèse du stage ▪ Evaluation de satisfaction de la formation	Salle équipée d'un ensemble multimédia

Modalités techniques des séquences distancielles

- Matériel : PC / tablette / smartphone (plateforme de formation en ligne uniquement)
- Navigateur internet : Chrome (recommandé) ou Firefox, Edge, Safari…
- Solution technique : Outil de classe virtuelle et/ou plateforme de formation en ligne (identifiants d'accès au parcours de formation sont communiqués par mail le 1er jour de la formation, hotline technique par mail)

L'utilisation du genre masculin dans le texte permet de l'alléger mais ne peut être perçue comme de la discrimination en référence à la loi du 4 août 2014 pour l'égalité réelle entre les hommes et les femmes.