

Public

- Tout public

Prérequis

- Titulaire d'un Baccalauréat ou d'un autre diplôme ou titre de niveau 4
- Disposer d'un environnement technique de travail adapté (ordinateur, micro, webcam et connexion internet)
- Disposer d'une adresse mail personnelle unique

Modalités d'admission

- Dossier de candidature, tests de positionnement et entretien
- Tests de positionnement et entretien

Durée

- 735 heures dont :
 - 700 h de formation distancielle
 - 35 h de session de validation finale

Modalités et méthodes pédagogiques

- Distanciel, test d'évaluation des compétences numériques disponible sur aftral.com
- Alternance sur 13 mois minimum de formation
- Séquences de cours avec phase de coaching à distance

Qualité des formateurs

- Accompagnateurs experts métier ayant validé un parcours de qualification pédagogique

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 90



VENDEUR CONSEIL EN VOYAGES D'AFFAIRES ET DE TOURISME - Distanciel

Objectifs généraux

- ◆ Réserver les prestations nécessaires à un déplacement
- ◆ Vendre et composer des voyages individuels
- ◆ Construire et commercialiser des voyages de groupes

Les plus de la formation



- ◆ Un gain de temps pour l'entreprise. Le salarié est acteur de son apprentissage : rythme et approfondissement
- ◆ Plus de flexibilité dans le parcours de formation
- ◆ Suivi des modules de formation en ligne justifié par le détail du parcours de formation réalisé
- ◆ Des frais de formation et de déplacement optimisés
- ◆ Une formation permettant un accès direct aux emplois, une Ecole reconnue par les professionnels, ayant des partenariats avec les entreprises de la branche ainsi qu'un réseau actif d'anciens élèves.
- ◆ Une pédagogie active basée sur des mises en situation et des études de cas d'entreprise, un apprentissage avec les GDS, logiciels et outils utilisés en entreprise.

Mode d'évaluation des acquis

- ◆ Evaluation en cours de formation sous la forme questionnaires, mises en situation, études de cas ...
- ◆ Evaluation finale sanctionnée par le passage d'un examen (jurys professionnels).

Validation

- ◆ Certification Vendeur Conseil en Voyages d'Affaires et de Tourisme
- ◆ Niveau : 5
- ◆ Possibilité de valider un/des blocs de compétences : Si échec au titre, possibilité de validation partielle par la délivrance de CP (Certificats Professionnels) ou de représentation à une nouvelle session d'examen
- ◆ Equivalences, passerelles, débouchés :
<https://certificationprofessionnelle.fr/recherche/rncp/34788>
- ◆ Code RNCP : 34788
- ◆ Certificateur : AFTRAL (date de décision : 23/07/2020)
- ◆ Code Certif Info : 109055



Agrément

- ◆ Sans objet

PROGRAMME

N° SEQUENCE	OBJECTIF	DUREE
/	Identifier les objectifs et étapes de la formation	/
<ul style="list-style-type: none"> Vérification du respect des prérequis Présentation animée de la formation composée de modules thématiques en ligne destinés à favoriser l'atteinte des objectifs Modalités pratiques Evaluation d'auto-positionnement 		MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES Plateforme de formation en ligne Coaching

N° SEQUENCE	OBJECTIF	DUREE ESTIMEE
1	Réserver les prestations nécessaires à un déplacement	210 h 00
<ul style="list-style-type: none"> Accueil et connaissance du secteur professionnel (14 h) Billetterie ferroviaire, aérienne et prestations complémentaires au transport (réservation d'hôtels, location de voitures) (66 h 30) Géographie de localisation et étude de destinations des voyages d'affaires (35 h) Bureautique et informatique professionnelle (14 h) Anglais appliqué au secteur des voyages (10 h 30) Techniques et outils de communication : expression et communication orale et écrite, accueil clients, communication téléphonique, outils de gestion de la relation clients, outils professionnels (35 h) Mises en situation professionnelle transport et prestations complémentaires (21 h) 		MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES Plateforme de formation en ligne Coaching
<i>Validation du module : Evaluation en Cours de Formation (14 h)</i>		

N° SEQUENCE	OBJECTIF	DUREE ESTIMEE
2	Vendre et composer des voyages individuels	252 h 00
<ul style="list-style-type: none"> Connaissance du secteur professionnel (7 h) Billetterie ferroviaire, aérienne et prestations complémentaires au transport (réservation d'hôtels, location de voitures) (28h) Destinations et produits touristiques (84 h) Techniques de vente, qualité, fidélisation et gestion de la relation clients (14 h) Droit du tourisme : contrat de vente, responsabilité l'opérateur de voyages, traitement des réclamations et litiges (7 h) Assurances de voyages (7 h) Approche économique de l'entreprise (3 h 30) Bureautique et informatique professionnelle (14 h) E-tourisme, Webmarketing (14 h) Tourisme durable (21 h) Anglais appliqué au secteur du tourisme (17 h 30) Mise en situation professionnelle de vente de voyages (21 h) 		MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES Plateforme de formation en ligne Coaching
<i>Validation du module : Evaluation en Cours de Formation (14 h)</i>		

N° SEQUENCE	OBJECTIF	DUREE ESTIMEE
3	Construire et commercialiser des voyages de groupes	203 h 00
<ul style="list-style-type: none"> Billetterie ferroviaire, aérienne et prestations complémentaires au transport (réservation d'hôtels, location de voitures) (28 h) Destinations et produits touristiques (31 h30) Construction de voyages (forfait) (66h30) Bureautique et informatique professionnelle (14 h) Marketing, E-tourisme, Webmarketing (14 h) Techniques de communication, de commercialisation et de prospection de clientèle (21 h) Anglais appliqué au secteur du tourisme et des voyages (10 h 30) Mise en situation professionnelle (10 h 30) 		MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES Plateforme de formation en ligne Coaching
<i>Validation du module : Evaluation en Cours de Formation (14 h)</i>		

N° SEQUENCE	OBJECTIF	DUREE ESTIMEE
4	Révisions	35 h 00
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Modules de synthèse : <ul style="list-style-type: none"> - Forfait (10 h 30) - Informatique professionnelle et bureautique (7 h 00) - Juridique/commercial (3 h 30) - Mise en situation professionnelle de billetterie et vente tourisme (14 h 00) <p>Validation du module : Mise en situation professionnelle et correction</p>		MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES Plateforme de formation en ligne Coaching

N° SEQUENCE	OBJECTIF	DUREE
5	Evaluer les acquis de la formation	35 h 00
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Epreuves finales d'évaluation des compétences professionnelles : Epreuve écrite et entretien devant un jury de professionnels 		MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES Présentiel ou distanciel

N° SEQUENCE	OBJECTIF	DUREE
6	Bilan et synthèse de la formation	/
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bilan de la formation ▪ Synthèse du stage ▪ Evaluation de satisfaction de la formation 		MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES Salle équipée d'un ensemble multimédia

Modalités techniques des formations 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)