



**1300H  
SUR 2 ANS**

**2 jours/Semaine**

## PRÉREQUIS

Le BTS Tourisme est accessible à toutes les personnes justifiant d'un diplôme de niveau 4 (Bac). La priorité est donnée aux titulaires d'un bac général, de certains bacs pros (services à la personne, tourisme / hôtellerie / restauration, commerce) ou d'un bac STMG (Sciences et Technologies du Management et de la Gestion).

## FINANCEMENT

FINANCEMENTS OPCO,  
TRANSITIONS PRO, Entreprises

## CERTIFICATION

Diplôme de niveau BAC+2 (niveau 5) (NA) intitulé "BTS Tourisme", enregistré au RNCP le 24 juillet 2023 et délivré par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche.  
Code RNCP : 37890 / Code Diplôme : 32033426  
Code NSF : 334

## CONTACTS

Christine GUENIOT 0690 48 26 50 / 0590 38 71 36

[christine.gueniot@fore.fr](mailto:christine.gueniot@fore.fr)

Jacqueline JIOUT 0690 25 59 28 / 0590 38 71 31

[jacqueline.jiout@fore.fr](mailto:jacqueline.jiout@fore.fr)

Delphine PIERQUIN 0690 05 76 46 / 0590 38 22 78

[delphine.pierquin@fore.fr](mailto:delphine.pierquin@fore.fr)



[www.fore.fr](http://www.fore.fr)

## LE OU LA TITULAIRE DU BTS TOURISME DOIT ÊTRE CAPABLE DE :

- . Gérer la relation clientèle touristique
- . Elaborer une prestation touristique
- . Gérer l'information touristique



**METHODES PEDAGOGIQUES :** Méthodes Actives et Participative : Apports opérationnels par des spécialistes du secteur. Mise en situation. Travaux dirigés. Etudes de cas. Présentiel / Distanciel.

**MOYENS PEDAGOGIQUES :** Salles informatiques connectées à Internet (fibre optique). Documentation sur plateforme informatique. TEAMS. Vidéo projecteur. Ecran de projection.

**SUIVI ET EVALUATIONS :** Contrôles continus et études de cas pratiques sont réalisées. Le contenu est élaboré à partir du référentiel du diplôme consultable sur la fiche RNCP de la formation. Une progression pédagogique est remise par chaque formateur. Un classeur pédagogique permet de suivre le déroulement de la formation en conformité avec le référentiel. TEAMS permet de télécharger les cours et de recevoir toutes les informations inhérentes à la formation.

### 1 Gestion de la relation clientèle touristique

- Organiser l'espace client
- Caractériser la demande du client
- Présenter les caractéristiques fondamentales des destinations ou des produits
- Proposer une prestation touristique adaptée
- Finaliser la vente
- Respecter les règles éthiques, juridiques et déontologiques
- Assurer le suivi de la vente
- Analyser la qualité de la prestation touristique vendue

### 2 Elaboration d'une prestation touristique

- Établir des liens entre les évolutions socio-économiques ou juridiques et l'activité touristique
- Caractériser le rôle et le statut des acteurs du tourisme
- Identifier les forces, faiblesses, opportunités et menaces dans un environnement donné
- Identifier les caractéristiques de l'offre et de la demande
- Sélectionner les fournisseurs et prestataires
- Assembler et négocier les composantes de la prestation
- Déterminer un coût de revient
- Fixer un prix de vente en fonction de la politique commerciales
- Rédiger une offre
- Choisir des réseaux de distribution adaptés

### 3 Gestion de l'information touristique

- Assurer une veille informationnelle
- Identifier les évolutions et les changements significatifs dans le domaine
- Mettre à jour une base d'information
- Produire de l'information utile à la décision
- Diffuser des messages adaptés (contenu et canaux de communication) à un public cible
- Archiver l'information
- Participer à la sécurisation du système d'information touristique

### 4 Enseignements complémentaires

- Anglais
- Prise de parole en public
- LinkedIn et Réseaux
- Accompagnement appuyé à la recherche d'entreprises

**Pour toute demande de mobilité se rapprocher de LADOM :**  
<https://ladom.fr/implantation/ladom-guadeloupe/>

**Pour plus de renseignements contacter Mathieu JANUS au 0690 76 96 56**



### POURSUITE D'ÉTUDES

- Bachelor Chargé(e) d'Affaires Commerciales



## PERSPECTIVES D'EMPLOI

- Agent(e) réceptif(ve)
- Conseiller(e) en voyages
- Forfaitiste
- Conseiller(e) billetterie
- Agent(e) d'escale.
- Agent(e) de réservation
- Animateur(trice) de tourisme local
- Guide accompagnateur(trice)
- Concepteur(trice) de produit.

Le titulaire de ce diplôme évolue dans un environnement professionnel où il interagit à la fois avec des touristes, qu'ils soient individuels ou en groupe, et avec des prestataires de services touristiques. Spécialiste du secteur touristique, il a pour mission d'informer et de conseiller la clientèle sur diverses offres et activités liées au tourisme. Il joue également un rôle clé dans la finalisation des ventes de prestations touristiques et veille au suivi commercial. En outre, ce professionnel est capable de concevoir et promouvoir des produits touristiques, d'assurer l'accueil et l'accompagnement des visiteurs, ainsi que de collecter, traiter et diffuser des informations pertinentes pour le secteur du tourisme.