

MÉTIERS DU TOURISME : Commercialisation des Produits Touristiques

Pourquoi choisir cette formation ?

Le tourisme est une industrie centrale dans la région PACA, forte de nombreuses créations d'emplois. L'objectif de cette Licence professionnelle est de s'inscrire dans cette dynamique en proposant à des étudiants d'apprendre à élaborer un produit touristique et à coordonner les différentes étapes d'une offre touristique jusqu'à sa mise sur le marché.



Pour quels métiers ?

Cette Licence professionnelle permet d'accéder aux métiers :

- Assistant chef de produits en tourisme
- Concepteur / Conceptrice de prestations touristiques
- Attaché commercial / Attachée commerciale tourisme
- Chargé / Chargée de mission tourisme
- Chargé / Chargée de promotion du tourisme local
- Chargé / Chargée du rendement de produits du tourisme
- Gestionnaire de point de vente voyages
- Responsable d'une centrale de réservation territoriale
- Responsable du service commercial

Pour quelles compétences ?

A l'issue de cette Licence professionnelle les diplômés sont compétents pour :

- Créer une offre touristique
- Gérer les fournisseurs dans le secteur touristique
- Communiquer autour d'une offre touristique
- Gérer les relations clients dans le domaine du tourisme
- Manager une équipe dans le secteur du tourisme

Comment sont organisées les études ?

Cette Licence professionnelle est organisée en approche par compétences. Elle est accessible en alternance (contrat d'apprentissage), en VAE et en Formation continue. Le programme pédagogique est de 450 heures pour l'enseignement et 150 heures pour le projet tuteuré.

Le rythme de l'alternance est : 2 semaines IUT, 2 semaines entreprise, de septembre à mi mars, puis 5 mois 1/2 en entreprise (mi mars à fin août).

Quelles sont les matières enseignées ?



Semestre 5

UE 1 - Concevoir et gérer l'expérience touristique

- Définir l'expérience touristique
- Opérationnaliser l'expérience touristique (cours et jeu d'entreprise)
- Faire un bilan financier d'une expérience touristique
- Appréhender les spécificités culturelles des destinations

UE 2 - Gérer les fournisseurs

- Recueillir et analyser les informations sur les prestations des partenaires
- Sélectionner, négocier et évaluer les fournisseurs

UE 3 - Gérer la relation clients

- Vendre une offre touristique
- Développer et fidéliser sa clientèle
- Respecter le cadre légal du tourisme

UE 4 - Manager une équipe

- Gérer et animer une équipe
- Conduire et gérer un projet touristique
- Intégrer le droit du travail dans la gestion

Semestre 6

UE5 : Concevoir la communication autour d'une offre touristique

- Manager une stratégie de communication
- Se former aux pratiques et aux enjeux du marketing digital
- Communiquer en anglais
- Appliquer les normes rédactionnelles

UE6 : Mener un projet professionnel

- Projet tuteuré

UE7 : Manifester les compétences d'assistant chef de produit tourisme en entreprise

- Alternance

Comment postuler ?

La sélection des candidats se fait sur dossier et entretien individuel de titulaires de BTS et DUT tertiaires ainsi que des L2 issus d'AES ou économie gestion, ou niveau équivalent reconnu par la Commission de Validation des Acquis.

Rendez-vous dès fin février sur le portail e-candidat sur le site Internet de l'IUT : <https://iut.univ-amu.fr>

Code RNCP : 29980

Contacts

Département Techniques de Commercialisation
IUT d'Aix-Marseille site de Marseille
142 traverse Charles Susini
13013 Marseille

Responsable : Laure-Emeline BERNARD
Email : laure-emeline.bernard@univ-amu.fr



Les +
du Campus
À MARSEILLE

- Une équipe pédagogique expérimentée et constituée de nombreux professionnels du domaine
- Des salles de cours agréables, avec salles informatiques en libre-service avec accès à Internet
- Un accès facile à partir du centre-ville de Marseille (Grand bus : 7 minutes du métro)