



CAMPUS DES MÉTIERS  
SAINTE CROIX - SAINT EUVERTE  
ORLÉANS

## COMMERCE TOURISME



# ALTERNANCE



**DURÉE**  
2 ans  
1350 heures



**ALTERNANCE**  
20 semaines de  
formation par an



**CERTIFICATION**  
Niveau 5 - Bac +2  
Brevet de Technicien  
Supérieur délivré par  
l'Education Nationale  
qui s'inscrit dans le  
cadre Européen des  
diplômes LMD  
120 crédits ECTS



**PRÉ-REQUIS**  
Niveau 4 validé  
bac général, bac  
professionnel en relation  
avec le commerce et le  
service, Bac STMG



**QUALITÉS REQUISES**  
Ecoute, Dialogue,  
Polyvalence,  
Dynamisme, Esprit  
d'équipe



**STATISTIQUE**  
Formation ouverte en sept.  
2022

SUIVEZ-NOUS !



Echéance code  
RNCP 37890  
au 31.08.28



## BTS Tourisme

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

Former des professionnels capables de :

- **Inform** et **conseiller** les clients français et étrangers sur des prestations relevant du domaine du tourisme
- **Finaliser la vente de prestations touristiques** et en assurer le suivi commercial
- **Créer** et **promouvoir** des produits touristiques
- **Accueillir** et **accompagner** des touristes
- Collecter, traiter et diffuser l'information en lien avec le secteur du tourisme

### INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- ✓ **Modalités pédagogiques : EN MIXITÉ DE PUBLIC**  
Séance en groupe entier ou en demi-groupe ; en présentiel et/ou distanciel
- ✓ **Modalités d'évaluations :**  
Examens blancs, Contrôle en Cours de Formation, oraux d'examens, épreuves ponctuelles finales permettant la validation du diplôme
- ✓ **Coût de la formation :**  
Prise en charge du coût de la formation par l'OPCO de l'entreprise d'accueil de l'alternant.  
**Pas de frais d'inscription ni de frais de scolarité pour l'alternant**

## COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

BLOC 1

**Gestion de la relation clientèle touristique :** organiser l'espace d'accueil ; accueillir le client et pratiquer une écoute active du client ; caractériser la demande du client ; présenter les caractéristiques des produits ; proposer une prestation touristique adaptée ; finaliser la vente et assurer son suivi ; respecter les règles juridiques, éthiques et déontologiques

BLOC 2

**Élaboration d'une prestation touristique :** identifier les menaces et les opportunités ; identifier les forces et faiblesses ; sélectionner et négocier avec les fournisseurs ; déterminer le coût de revient de la prestation ; fixer un prix de vente et rédiger une offre ; sélectionner des supports de communication adaptés

BLOC 3

**Gestion de l'information touristique :** assurer une veille informationnelle ; mettre à jour les bases d'information ; diffuser des messages adaptés au public cible

ACTIVITÉS

*Gestion de la relation clientèle touristique ; Élaboration d'une prestation touristique ; Gestion de l'information touristique ; Culture Générale et Expression ; Communication en langues vivantes étrangères LVA Anglais ; Communication en langues vivantes étrangères LVB Espagnol ; Tourisme et territoires*

**Passerelle, équivalence et bénéfice d'unité de formation ou de blocs de compétences : nous contacter pour étude précise du dossier**

## MÉTIERS VISÉS

Conseiller voyage ; Agent d'escale ; Guide accompagnateur ; Gestionnaire aérien ; Chargé de marketing ; commercial ; Chargé de qualité/SAV ; Conseiller en séjour ; animateur de tourisme local ; Chargé d'animation numérique de territoire ; Chargé de promotion du tourisme local ; Chargé de développement touristique ; Agent de vente et de réservation ; Gestionnaire d'équipement ou de site ; Responsable d'accueil

## POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLE

- Licence Professionnelle
- Bachelor Marketing

## NOTRE PROJET : OSEZ L'EXCELLENCE

- ✓ Accompagnement personnalisé
- ✓ Plateaux techniques bien équipés adaptés
- ✓ Aide à la recherche d'entreprise d'accueil
- ✓ Remise d'un guide pratique de l'Apprentissage
- ✓ Formation accessible aux personnes en situation de handicap



## MODALITÉS D'INSCRIPTION

### ETAPE 1

Je **complète** et **transmets** mon dossier de candidature au CFA ; je saisis mon **vœu sur ParcoursSup**.  
Dossier de candidature à télécharger sur [cfa-scse.fr](http://cfa-scse.fr)

### ETAPE 2

Le coordinateur de la formation me propose un RDV pour un **entretien de motivation**

### ETAPE 3

Ma **candidature** est **acceptée** (sous réserve d'obtention du diplôme requis) :

- je participe (si besoin) aux ateliers de Techniques de Recherche d'Emploi
- **je propose ma candidature aux entreprises**

### ETAPE 4

Le CFA prend contact avec mon entreprise et élabore le **contrat d'apprentissage**

Calendrier des candidatures de janvier à août pour la rentrée de septembre

## CONTACTEZ-NOUS !

Centre de Formation Continue  
et par Apprentissage  
Sainte Croix - Saint Euverte  
[www.scse.fr](http://www.scse.fr)

28 rue de l'Ételon  
45000 ORLÉANS  
02.38.52.27.09  
[cfa@scse.fr](mailto:cfa@scse.fr)

