BTS TOURISME

ALTERNANCE & INITIAL



SCHOOL OF ieft
TOURISM ONLY

Ecole Supérieure de Tourisme

BTS Tourisme
Présentation

OBJECTIFS

Le titulaire du BTS a pour perspective de se former à des fonctions de production et vente de voyages et séjours.
Ces fonctions peuvent être exercées dans toute entreprise ou structure assurant la production et la commercialisation de produits touristiques.

PUBLIC CONCERNÉ

Les étudiants ayant minimum le bac et la connaissance de 2 langues vivantes étrangères dont l'anglais

VALIDATION

Le BTS TOURISME est une formation de 2 ans qui comprend des périodes en entreprise et qui est validée par un diplôme d'état.

EVALUATION

Des évaluations sous forme de contrôle continus et d'examens semestriels sont organisées tout au long des deux années de formation

POURSUITES D'ETUDES

Après les BTS, l'IEFT vous permet de poursuivre vos études jusqu'à BAC + 5 sur des diplômes reconnus par l'état ou universitaire



METIERS VISÉS

- ✓ agent commercial / de réservation / de vente / conseiller en voyage,
- ✓ agent de réservation
- ✓ attaché commercial du secteur touristique,
- ✓ télévendeur de produits touristiques
- ✓ assistant du chef de produit touristique,
- ✓ forfaitiste en petite structure touristique.
- ✓ chef de service (réceptif, production, réservation)
- ✓ chef de comptoir
- ✓ responsable d'agence(s) directeur de réseau d'agences,
- ✓ chef de produits (responsabilité de la production et de la commercialisation de produits touristiques),
- ✓ chef de projet.

PROGRAMME FORMATION

Quelque soit le niveau, quelques activités essentielles sont caractéristiques :

La relation avec les clients (français et étrangers) : les informer, les conseiller sur les caractéristiques des destinations et des prestations sélectionnées, finaliser les ventes, et assurer le suivi commercial de la clientèle,

Les transactions informatiques et la facturation, en utilisant les technologies de traitement de l'information et de la communication,

Assembler, négocier le cas échéant, des offres touristiques et élaborer les supports de vente

Participer à la gestion commerciale du point de vente de produits touristiques

Un certain nombre de compétences doivent être développées pendant le cursus :

- ✓ Négociation et élaboration de produits
- ✓ Conseil et vente de produits touristiques
- ✓ Gestion du point de vente
- ✓ Transactions informatiques appliquées au tourisme



MATIERES GENERALES

Culture générale et expression

L'objectif est de travailler la culture générale et de développer une communication efficace à l'oral et à l'écrit.

Langue vivante Anglais

Il s'agit de consolider et structurer les compétences de compréhension et d'expression à l'oral et développer la compréhension et la production à l'écrit

Langue vivante A

L'utilisation d'une 2ème langue vivante est obligatoire également car elle contribue à créer une diversité de compétences linguistiques nécessaire dans ce secteur d'activité.

Géographie et Histoire des civilisations

Les compétences à acquérir visent à:

- définir et situer historiquement, économiquement, spatialement, socialement, culturellement une zone
- connaître et utiliser les outils, le vocabulaire pour définir des espaces (cartes, plans, itinéraires, croquis, images numériques,...)
- maîtriser les espaces touristiques mondiaux

Economie et Droit appliqués au tourisme

Les compétences à acquérir visent à:

- définir et situer historiquement, économiquement, spatialement, socialement, culturellement une zone
- connaître et utiliser les outils, le vocabulaire pour définir des espaces (cartes, plans, itinéraires, croquis, images numériques,...)
- maîtriser les espaces touristiques mondiaux

Mercatique et Production touristique

Il s'agit d'acquérir les compétences permettant d'analyser un marché et de réaliser les préconisations correspondantes (stratégie commerciale, négociation et montage produit).

Commercialisation de produits touristiques

La phase de commercialisation est l'aboutissement des actions menées en amont et assure la pérennité de la structure. .Les enseignements permettront d'aborder :

- Le plan d'action commerciale : la politique de distribution et de communication
- Les techniques de vente
- Le suivi de la clientèle

EPREUVES PROFESSIONNELLES

U5 Etude des marchés et produits touristiques

Il s'agit d'une étude de cas de 5h présentant une situation concrète d'entreprise et/ou de marché

U61 Conduite et présentation d'actions professionnelles

Epreuve orale : Entretien relatif à la pratique d'actions professionnelles 45 min

Cette épreuve se déroule sous la forme d'un entretien découpé en 3 temps basé sur un dossier remis au préalable au rectorat.

Il comprendra :

- Les fiches descriptives des actions professionnelles touristiques
- Le tableau chronologique des actions professionnelles et des périodes de stages
- Le tableau récapitulatif des actions professionnelles
- Les attestations de stages ou les certificats de travail ou la photocopie du contrat de travail.

U62 Conduite et présentation d'actions professionnelles

Epreuve orale et pratique : vente assistée par informatique 45 min

Cette épreuve vise à placer le candidat dans une situation de simulation de vente de produits touristiques avec l'utilisation des outils informatiques tourismatiques les plus adaptés.

Ces périodes en entreprise sont indispensables pour préparer les épreuves professionnelles pratiques et orales.

REFERENTIEL

Epreuves	Forme	Durée
E1 Français	écrite	4 heures
E2 Communication en langues vivantes étrangères		
Travail écrit en LVE 2	écrite	1 heure 30
Travail écrit en langue anglaise	écrite	1 heure 30
E3 Géographie et histoire des civilisations	écrite	4 heures
E4 Économie et droit appliqués au tourisme	écrite	4 heures
E5 Étude des marchés et des produits touristiques	écrite	5 heures
E6 Conduite et présentation d'actions professionnelles		
Entretien relatif à la pratique d'actions professionnelles	orale	45 min au maximum
Pratique de vente assistée par la tourismatique	orale et pratique	45 min au maximum

LES PERIODES EN ENTREPRISE

Cette formation se déroule en rythme alterné sur le principe 3 jours en formation et 2 jours en entreprise avec une période pleine de 4 mois minimum sur les 2 ans.

2 statuts sont alors possibles : statut scolaire ou contrat de professionnalisation.

Ces périodes en entreprise sont indispensables pour préparer les épreuves professionnelles pratiques et orales.



SCHOOL OF ieft TOURISM ONLY
PARIS – LYON
47, rue Sergent Michel Berthet CP 608– 69258 LYON Cedex 09
Tel : 04 72 85 17 40 infolyon@ieftourisme.com
www.ieftourisme.com