Responsable du développement commercial

Bachelor Tourisme

Certifiante | Contrat appr.

Réf. : 25179515F — Mise à jour : 14 novembre 2025

Organisme responsable : **AFTEC CFA RENNES**

Présentation de la formation

Objectifs

Le titulaire du Bachelor Tourisme assure l'ingénierie de développement de produits touristiques et réalise la production de prestations touristiques. Le parcours de formation permet d'approfondir les compétences liées à la gestion, au développement de la relation commerciale, à l'analyse des marchés, au comportement des consommateurs ainsi qu'au management.
Ses fonctions consistent à appréhender le pilotage d'actions en entreprise, animer une équipe et concevoir des produits touristiques. Grâce à cette formation, l'étudiant sera en mesure de

- concevoir un produit touristique
- exercer des responsabilités administratives et financières
- développer et gérer une activité de promotion et de commercialisation
- manager et animer une équipe commerciale.

Métiers : Directeur d'hébergement touristique ; Directeur d'office de tourisme ; Conseiller(e) en développement local ; Chargé(e) de mission tourisme ; Responsable de commercialisation ; Responsable presse ; Chef de produits.

Programme

Enseignement professionnel

- UE Marketing et Techniques Touristiques
- UE Management
- UE Dossier Professionnel
- UE Juridique et Gestion
- UE Langue et Culture

De façon à s’assurer que les compétences prévues au référentiel de certification sont bien acquises, quatre outils sont mis en place

- Un dossier projet sur une problématique de l’entreprise d’accueil
- Une évaluation de chaque matière
- Une évaluation professionnelle pendant la période en entreprise
- Des études de cas utilisant tous les domaines de compétences acquises lors de la formation

Méthodes mobilisées et modalités d’évaluation

Méthodes d’enseignement

- Cours théoriques
- Travaux pratiques / Mises en situations professionnelles
- Séminaires animés par des intervenants professionnels
- Outils digitaux : Rosetta Stone, Voltaire, Percipio

Evaluations & examens

- Contrôles continus / Partiels / Études de cas
- Évaluation des compétences par des mises en situations professionnelles (oraux)
- Évaluation des compétences développées en entreprise (dossier professionnel)

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Sans niveau spécifique	**Niveau Licence, Licence pro, BUT - Bac +3 et +4**

Liste des certifications

Responsable du développement commercial
Code RNCP : 38123

Métiers associés

M1707 — Stratégie commerciale
D1406 — Management en force de vente
M1704 — Management relation clientèle
M1706 — Promotion des ventes

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2089984S	Présentiel	Rennes	12/09/2026	28/08/2027

Source : GREF Bretagne #25179515F