Chargé de développement d'activités touristiques

Certifiante | Contrat appr. | Contrat pro. | Formation continue

Réf. : 25185506F — Mise à jour : 31 octobre 2026

Organisme responsable : **ESCAM BREST**

Présentation de la formation

Objectifs

- Identifier les différents segments de l'industrie du tourisme et du voyage
- Appréhender les différentes composantes du tourisme d'affaires
- S’initier à la géopolitique et à ses conséquences dans le tourisme
- Développer une offre touristique durable et inclusive
- Concevoir et gérer des packages touristiques durables
- Établir des partenariats stratégiques avec des fournisseurs locaux
- Coordonner la logistique des voyages
- Gérer les urgences et répondre aux imprévus
- Analyser les informations relatives au marché du tourisme en utilisant diverses techniques de benchmarking afin d'évaluer et d'intégrer les nouvelles tendances de consommation dans les stratégies commerciales.
- Diagnostiquer la politique marketing et commerciale de l’entreprise
- Analyser et synthétiser l'ensemble des données récoltées
- Nouer et développer des partenariats stratégiques avec les différents acteurs du tourisme
- Planifier les actions et définir les indicateurs de performance (KPI)
- Mettre en œuvre des techniques de vente directe et indirecte
- Gérer la relation client (CRM)
- Fixer et piloter les objectifs commerciaux
- Appliquer les conditions générales et particulières de vente
- Réaliser une veille concurrentielle
- Analyser les données web pour mesurer les performances des campagnes et ajuster les stratégies en fonction des tendances du marché touristique.
- Comprendre et analyser la visibilité en ligne des offres touristiques
- Analyser et créer un cahier des charges
- Gérer le contenu en ligne afin d’optimiser le marketing entrant (inbound marketing) et de développer des campagnes publicitaires en ligne ciblées.
- Utiliser les plateformes de médias sociaux selon les besoins
- Concevoir des stratégies de marketing promotionnelles par courriel
- Mettre en place l’agilité en communication interne
- Organiser et gérer des événements promotionnels, établir des partenariats
- Élaborer et accompagner les relations publiques
- Comprendre et appliquer les principes fondamentaux des états financiers
- Déterminer le coût de revient d’un projet/produit touristique
- Appliquer les réglementations fiscales
- Maîtriser la comptabilité et le reporting financier en tourisme

- Comprendre et appliquer la gestion prévisionnelle
- Identifier et analyser les sources de financement
- Intégrer les principes de finance responsable et sociétale (ISR)
- Évaluer les risques financiers
- Suivre les tendances économiques et leur impact sur le tourisme

Programme

B1 : Concevoir une offre touristique
Tourisme d'affaires et MICE
Initiation à la géopolitique
Accessibilité et tourisme inclusif
Programmation d'un produit touristique
Partenariats locaux & expériences durables
Coordination logistique (GDS Amadeus)
Gestion des urgences & crises
B2 : Élaborer une stratégie commerciale
Veille concurrentielle et études de marchés
Marketing
Outils informatiques
Techniques de vente
Stratégie Commerciale
Vente directe et e-commerce
Gestion de la Relation Client
Objectifs commerciaux et performances
Droit du tourisme
B3 : Promouvoir une activité ou un projet touristique
Veille stratégique & tech innovantes
Web analytics & visibilité en ligne
Kit de communication touristique
Réseaux sociaux & emailing
Communication agile & interne
Événementiel
B4 : Piloter une activité ou un projet touristique
Gestion financière Reporting & Budget prévisionnel
Droit du travail & Bases RH
Financements touristiques
Finance responsable et gestion des risques
Tendances éco & adaptation stratégique
Accompagnement au rapport d'activité
Langues
Anglais
Espagnol ou Allemand

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Niveau BTS - Bac +2

Niveau de sortie

Niveau Licence, Licence pro, BUT - Bac +3 et +4

Liste des certifications

Chargé de développement d'activités touristiques

Code RNCP : 40279

Métiers associés

G1101 — Accueil touristique

G1102 — Promotion du tourisme local

G1301 — Conception de produits touristiques

G1302 — Optimisation de produits touristiques

G1303 — Vente de voyages

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2112237S	Présentiel	Brest	01/09/2026	30/06/2027
2112491S	Présentiel	Brest	01/09/2026	30/06/2027

Source : GREF Bretagne #25185506F