

LICENCE PRO PRESTATIONS TOURISTIQUES - NEGOCIATION ET COMMERCIALISATION

· LICENCE PRO PRESTATIONS TOURISTIQUES - NEGOCIATION ET COMMERCIALISATION

Compte Personnel de Formation (CPF)

Cette formation est éligible au Compte Personnel de Formation (CPF). <u>Consultez les détails</u>.

Spécificités

La formation est ouverte **uniquement** à l'alternance. **Format de l'alternance** : 35 semaines en entreprise **Rythme de l'alternance** :

- Septembre à Décembre 2025 : 2 semaines à l'université / 2 semaines en entreprise
- Janvier à Juin 2026 : **2 puis 1 semaine à l'université / 3 semaines en entreprise**
- · Juillet & Août 2026 : 100% entreprise
- · lère semaine de septembre : Soutenance

Les étudiant.e.s ont jusque fin novembre pour contractualiser une alternance.

Pour plus d'informations, contactez notre chargée de professionnalisation : <u>langues.alternance@univ-lyon2.fr</u>

Présentation

La licence professionnelle permet de répondre à la demande spécifique des entreprises dans le secteur du tourisme sur les métiers de négociation, commercialisation et production des prestations touristiques.

Infos clés et site web

Lieu de la formation

 Campus Porte des Alpes (PDA)

Public

Niveau(x) de recrutement

• BAC+2

Public ciblé

Licence en sciences sociales, en langues, BTS Tourisme, BTS NDRC /NRC, BTS Négociation et digitalisation de la relation client, DUT

Discipline(s)

- Géographie Urbanisme Aménagement Environnement Tourisme
- · Langues Civilisations

Responsable(s) de la formation

<u>Thanh-Ha BARGAS</u> Sabrina de Velder

Contact scolarité

Anne LACOMBE

Coût de la formation

Le montant d'inscription à l' Université Lumière Lyon 2 est composé des droits d' inscription nationaux, plus la contribution Vie



Etudiante et de Campus (CVEC). Plus d'informations sur cette <u>page</u>.

Admission

Candidature

Modalités de candidature

Les candidatures sont à déposer sur la plateforme <u>eCandidat</u> selon le <u>calendrier de candidature</u>

Et après?

Niveau de sortie

· Licence Professionnelle

Activités visées / compétences attestées

- techniques de négociation et de commercialisation, et de gestion de l' après-vente
- \cdot stratégies de gestion de client et de gestion de situations conflictuelles,
- · niveau de langue B2+/C1 en anglais attesté par le CLES
- · le comportement professionnel
- · environnement touristique,
- \cdot la méthodologie de l'innovation,
- · les bases du marketing digital,
- · les terminologies touristiques en anglais et en français,
- · les approches de la communication et le management interculturel

