

# Licence Professionnelle

## Négociation – Commercialisation des Prestations Touristiques Spécialisées

### 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. Portée par le thème de l'innovation, la formation permet de compléter une formation Bac+2 par une année de spécialisation et de professionnalisation tournée vers l'acquisition de compétences en langues et en techniques de commercialisation dans un secteur en pleine évolution. La licence professionnelle bénéficiera d'un cadre socio-économique exceptionnel, puisque Lyon est devenue «Capitale européenne du Smart Tourism 2019».



### Objectifs de la Formation

La licence professionnelle permet de donner une spécialisation forte aux étudiants désirant travailler dans le secteur touristique, de la production à la commercialisation des prestations touristiques. L'UFR Langues propose :

- une formation courte qui permet une insertion professionnelle rapide ;
- un diplôme Bac +3 dans un secteur dynamique et en mutation, avec une forte demande de nouvelles compétences ou d'adaptation des capacités techniques déjà acquises ;
- le développement ou le renforcement des compétences en langues et compétences disciplinaires et techniques dans le secteur touristique, avec la volonté d'innover ;
- une ouverture à l'international et aux différentes cultures afin de vous préparer à une éventuelle intégration professionnelle à l'étranger.

### Organisation de la Formation

La formation dure de septembre à juin avec 19 semaines de cours (400 heures) et 25 semaines en entreprise. Les étudiants bénéficieront de la possibilité de travailler pendant plusieurs mois à l'étranger, en échange avec une université partenaire.

### Débouchés

- Assistant chef de produit tourisme
- Assistant de production touristique
- Assistant forfaitiste
- Concepteur de prestations touristiques
- Conseiller de voyages spécialisés
- Vendeur conseil de prestations touristiques
- Commercial chargé de clientèle international
- Chargé de mission tourisme
- Chargé de promotion du tourisme local
- Chef de projet de promotion touristique
- Agent de valorisation du patrimoine

### Contacts

Faculté des Langues  
Université Lumière Lyon 2  
Campus Porte des Alpes  
5, avenue Pierre Mendès  
69500 Bron  
Téléphone : +33 ...

Pour candidater : ...



# Licence Professionnelle

## Négociation – Commercialisation des Prestations Touristiques Spécialisées

Formation initiale  
Formation en alternance  
Formation continue

**Enseignement**  
Contenu de la formation

La licence professionnelle s'adresse à des publics avec un Bac +2 en formation initiale, en formation en alternance et en formation continue. Elle se fixe pour objectif de former des professionnels bilingues ou trilingues directement opérationnels et maîtrisant les fondamentaux des métiers de négociation et de commercialisation des prestations touristiques, et notamment avec une appétence pour la créativité et l'innovation dans toutes ses formes.

<b>UE 1 : Savoirs fondamentaux : Environnement touristique</b>	<b>35 h</b>
Economie, géographie, sociologie du tourisme Droit du tourisme	
<b>UE 2 : Culture et sociétés</b>	<b>73,5 h</b>
Sociétés, Cultures et Institutions (mondes anglophones) : en anglais Culture générale, médiation et écriture Communication interculturelle Management interculturel	
<b>UE 3 : Communication numérique promotionnelle</b>	<b>35 h</b>
Marketing digital Les Multimédias Autoformation sur la certification « Principes fondamentaux du marketing numérique »	
<b>UE 4 : Préparation à la certification du CLES</b>	<b>42 h</b>
Langue A : anglais Langue B : allemand, arabe, espagnol, italien, portugais ou russe Autoformation sur les logiciels d'entraînement au CLES	
<b>UE 5 : Compétences professionnelles</b>	<b>21 h</b>
La posture professionnelle Méthodologie et posture entrepreneuriales	
<b>UE 6 : Analyse des marchés touristiques</b>	<b>60 h</b>
Analyse des marchés touristiques Enjeux de la destination touristique et la prestation touristique Comptabilité et gestion	
<b>UE 7 : Commercialisation des prestations touristiques</b>	<b>42 h</b>
Fondamentaux de la Vente et de Prospection Commerciale Négociation commerciale	
<b>UE 8 : Gestion de la vente et après-vente</b>	<b>35 h</b>
Gestion de la Relation Client Gestion de situations conflictuelles	
<b>UE 9 : Enjeux de l'innovation</b>	<b>17,5 h</b>
Innovation dans le tourisme Design Thinking	
<b>UE 10 : Anglais renforcé</b>	<b>39 h</b>
<b>UE 11 : Projets tutorés</b>	<b>150 h</b>
<b>UE 12 : Stages ou alternances</b>	