

LICENCE PROFESSIONNELLE

Parcours Commercialisation des produits touristiques

Pré-requis

Niveau(x) de recrutement : BAC+2

Formation(s) requise(s) : Licence en sciences sociales, en langues, BTS Tourisme, BTS NDRC/NRC, BTS. Négociation et digitalisation de la relation client, DUT.

Public ciblé : Niveau B2 minimum en anglais.

Compétences visées

- Analyse des marchés touristiques
- Commercialisation de prestations touristiques
- Enjeux de l'innovation
- Gestion de la vente et de l'après-vente
- Compétences professionnelles
- Communication numérique promotionnelle

Stages

La formation est ouverte principalement en alternance.

Débouchés

- Assistant.e de promotion et commercialisation
- Chargé.e de mission e-commerce
- Chargé.e de mission promotion et valorisation du tourisme local
- Conseiller.ère voyage
- Ou possibilité de poursuivre en Master Tourisme à Lyon 2

Contenu des cours

- Techniques de négociation et de commercialisation, et de gestion de l'après-vente
- 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,
- 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

Pour en savoir plus



Responsable(s) de la formation

Thanh-Ha Bargas / thanh.le@univ-lyon2.fr