

IEFT - MBA Manager de la Stratégie Touristique et Commerciale

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

COMPETENCES PRO
DU COURANT Damien
07.84.05.45.77
damien.ducourant@reseau-cd.fr

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Dossier
Concours

Niveau d'entrée requis :

Niveau 6 : Licence, licence professionnelle, BUT (Niveau 6 européen)

Conditions d'accès :

Admission : Être titulaire d'un Bac +3 (180 ECTS)

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

Au sortir de la formation, l'apprenant sera en mesure de mettre en application les compétences suivantes : • Définir et mettre en œuvre les processus de commercialisation d'offres touristiques • Maîtriser l'intégralité du parcours client, de l'avant-vente à la relation après-vente • Recruter, gérer et manager les équipes commerciales et marketing. • Optimiser la performance commerciale dans un contexte de transformation digitale

Contenu et modalités d'organisation

ELABORER LA STRATEGIE COMMERCIALE D'UNE STRUCTURE TOURISTIQUE (140h) • Elaboration d'une stratégie commerciale • Construction budgétaire et pilotage • Suivi de la performance ORGANISER LA STRATEGIE COMMERCIALE (108h) • Définition d'un plan d'action commercial • Outils de pilotage commercial • Expérience client DEVELOPPER L'IMAGE, LA NOTORIETE ET LES RESEAUX (83h) • Personnel branding • Relations publiques et réseaux d'influence • Stratégie webmarketing DEVELOPPER ET PILOTER L'ACTIVITE COMMERCIALE TOURISTIQUE (114h) • Négociation commerciale • Identification et sélection d'un appel d'offres • Animation des ventes OPTIMISER L'ADMINISTRATION COMMERCIALE DES OFFRES TOURISTIQUES (68h) • Gestion et suivi de l'ADV • Evolution de la relation client • Gestion des réclamations MANAGER ET ANIMER LES EQUIPES COMMERCIALES (144h) • Identification des profils et recrutement • Management de projet • Développement et gestion des compétences COMPETENCES TRANSVERSES (337h) • LV1 / LV2 • HEP Coopération/ HEP Leadership • Evénements professionnels

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Non renseigné**

Validation(s) Visée(s)

Manager de la stratégie commerciale - Niveau 7 : Master, diplôme d'études approfondies, diplôme d'études supérieures spécialisées, diplôme d'ingénieur (Niveau 7 européen)

MON COMPTE FORMATION Éligible au CPF

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00352626	du 11/09/2023 au 19/09/2025	Bordeaux (33)	COMPETENCES PRO IGEFI - IEFT - IFAG		Non éligible	
00352625	du 11/09/2023 au 19/09/2025	Bordeaux (33)	COMPETENCES PRO IGEFI - IEFT - IFAG		Non éligible	
00508133	du 15/09/2025 au 10/09/2027	Bordeaux (33)	AFMGE		Non éligible	
00508134	du 15/09/2025 au 10/09/2027	Bordeaux (33)	AFMGE		Non éligible	

00508135

du 15/09/2025 au
10/09/2027

Bordeaux (33)

COMPETENCES PRO
IGEFI - IEFT - IFAG

