



Responsable d'établissement touristique

BC03 : Commercialiser les offres d'un établissement touristique avec une démarche multicanale

Objectif de la formation :

- III. Commercialiser les offres d'un établissement touristique avec une démarche multicanale
6. Développer et optimiser la commercialisation des offres d'un établissement touristique
 7. Promouvoir un établissement touristique et ses offres en français et en anglais

Public : Tout public

Tarif : 750 €

Durée : 150 heures

Financement : CPF, Plan de développement des compétences, AIF

Prérequis : De Bac à Bac+2 en tourisme, hôtellerie, commerce, gestion. Avec 2 à 5 ans d'expérience dans le secteur des CHR ou en gestion d'équipe.

Accès à la formation : Dossier individualisé avec test de positionnement. Entrée et sortie permanente. Action de formation accessible aux publics en situation de handicap

Modalités du dispositif d'évaluation : Évaluations des acquis en cours de formation, tests tout au long de la formation. Evaluations passées en cours de formation.

Validation : Attestation de formation

Méthodes Pédagogiques :

Cette formation peut être modularisée, individualisée selon profil. Lors de la formation plusieurs méthodes et technique sont utilisées afin de mettre le stagiaire au cœur de son apprentissage dont il est acteur en permanence. Une alternance des différentes méthodes active, démonstrative, interrogative et expositive est réalisée lors des animations de séquences de formation. Les techniques utilisées sont : mise en situation, étude de cas et brainstorming.

Moyens pédagogiques : Ressources pédagogiques et échange avec des professionnels de terrain. Plateforme e-learning.



Descriptif du métier :

Le Responsable d'Établissement Touristique dirige, coordonne, commercialise et gère l'ensemble des prestations et services d'un établissement touristique, tels que les hôtels, hôtels clubs, campings, résidences de tourisme, villages de vacances, parcs et structures de loisirs avec hébergement intégrés.

Le (la) responsable d'établissement touristique dirige un hébergement comportant des services complémentaires de restauration et de loisirs. Il (elle) organise et met en marché les services de l'établissement. Il (elle) organise, anime et gère une équipe, de personnel permanent et saisonnier. Il (elle) gère le budget de l'établissement, de fonctionnement et d'investissement, ainsi que les moyens en personnel et en matériel. Il (elle) organise les prestations fournies à la clientèle, en fonction des attentes de celle-ci. Dans le cadre des actions commerciales et de la relation directe avec une clientèle étrangère, il (elle) peut être amené(e) à s'exprimer en anglais.

Le (la) responsable d'établissement touristique assume, le plus souvent seul(e), la responsabilité globale de gestion de l'établissement dans le cadre d'objectifs négociés avec la direction générale et sur la base des moyens qui lui sont dévolus ; il (elle) rend compte des résultats.

La présence du public nécessite un souci constant de la sécurité et une grande réactivité aux aléas ; il (elle) est responsable pénalement et civilement de ses actes et de ceux de ses subordonnées qui enfreindraient les lois et règlements liés à la sécurité des personnes des établissements recevant du public (ERP). Il (elle) peut être également amené(e) à représenter l'employeur dans le cadre de litiges prud'homaux. Pendant la saison touristique, ses horaires sont irréguliers, avec une amplitude quotidienne importante ; les dimanches et jours fériés sont ouverts. Le travail peut être saisonnier. L'activité peut générer des déplacements, notamment pour les actions de promotion et de commercialisation





Programme de la formation

III. Commercialiser les offres d'un établissement touristique avec une démarche multicanale

- 9- Développer et optimiser la commercialisation des offres d'un établissement touristique
- Identifier le potentiel d'un établissement et de son environnement
 - Évaluer la concurrence
 - Analyser et vérifier l'équilibre financier des offres touristiques
 - Concevoir des offres forfaitaires et additionnelles adaptées aux clientèles cibles et au positionnement de l'établissement
- 10- Promouvoir un établissement touristique et ses offres en français et en anglais
- Chiffrer un budget de communication adapté à l'établissement et à ses offres
 - Évaluer l'attractivité et les fonctionnalités d'un site internet
 - Développer des outils de communication adaptés à la clientèle anglophone
 - Identifier les partenaires politiques et touristiques
 - Adapter les documents de promotion en anglais

Offre actualisée 2022

