Marketing - Commerce

mis à jour le 13/06/2025

Licence professionnelle | Contrat d'apprentissage | Contrat de professionnalisation | RNCP 40444

Licence Pro Métiers du tourisme : Commercialisation des produits touristiques Parcours Management Européen de Produits Touristiques (LP_TOURISME)

PRÉSENTATION

Présentation de la formation

La licence professionnelle « Métiers du tourisme : conception de produits touristiques » a pour objectif d'apporter les compétences nécessaires aux fonctions d'encadrement et d'encadrement intermédiaire pour les secteurs du tourisme et de l'hôtellerie au sens large.

Contrairement à des formations très spécialisées, cette licence conserve volontairement un caractère généraliste pour préparer aux emplois du tourisme dans leur diversité et permettre aux étudiants d'évoluer en fonction de la conjoncture économique. Elle s'adresse aux voyagistes dits tours opérateurs, à l'hôtellerie, aux institutionnels et à l'événementiel.

Objectifs de la formation

À l'issue de la formation, les apprenants seront capables de :
- Utiliser les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe.
- Identifier, sélectionner et analyser avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation.
- Concevoir et réaliser des produits touristiques : étudier le marché et la faisabilité d'un projet, gérer et ajuster le budget, gérer et animer les réseaux de partenaires, analyser la rentabilité d'un produit.
- Concevoir ou participer à l'élaboration d'une campagne de communication marketing : sélectionner les supports et canaux de diffusion, sélectionner les prestataires.
- Élaborer des actions de promotion d'un territoire.

Métiers visés

Les métiers visés par la licence sont essentiellement ceux de la conception de produits touristiques, de l'hôtellerie et de l'événementiel.
- responsable développement de projet/ chef de projet (dans les PME/PMI)
- responsable communication de projet / responsable qualité
- responsable ou assistant évènement
- responsable ou assistant service groupes (Hôtel)

- assistant chef de réception (Hôtel)

Rythme d'alternance

- Cours en présentiel à l'Université de début septembre à mi-octobre.
- De mi-octobre à fin mars, alternance entre l'entreprise les lundis, mardis et mercredis et l'Université les jeudis et vendredis.
-De début avril à fin septembre, entreprise à temps complet.

Dates de la formation et volume horaire

01/09/2025 > 25/09/2026 (569 heures)

Durée : 1 an

UNIVERSITE/ECOLE

Adresse administrative Composante

Faculté des Sociétés et Humanités - UPC

85, boulevard Saint-Germain

75006 - PARIS

Siège Établissement

Université Paris Cité

85, boulevard Saint-Germain

75006 - PARIS

ADMISSION

Conditions d'admission

Pré-requis :

- Etre titulaire d'un diplôme de niveau bac +2 ou d'une équivalence à bac +2
- Maîtriser une langue étrangère : anglais et/ou espagnol

Modalités de candidature

La licence professionnelle peut accueillir jusqu'à 25 étudiants chaque année. Les étudiants sont d'abord recrutés sur dossier par une commission pédagogique et passent, éventuellement, un entretien individuel devant les membres de la commission pédagogique.

Les candidatures s'effectuent de façon entièrement dématérialisée et se réalisent sur l'application ecandidat dont le lien est présent sur le site Internet de l'Université de Paris et sur celui de la faculté de Droit, Economie, Gestion de l'Université de Paris.

CONTACTS

Vos référents FORMASUP PARIS IDF

Stéphanie SILVESTRE

contact@formasup-paris.com

Laëtitia CHIODI

Pour les publics en situation de handicap : consultez nos pages dédiées Apprenants et Entreprises.

PROGRAMME

Code RNCP 40444

Direction et équipe pédagogique

Madame Hélène Lafougère : Economie du tourisme
Madame Flore Guegand : Environnement socio-culturel et Communication professionnelle
Monsieur Christophe Alonso : Législation française et européenne du tourisme et Droit des contrats touristiques
Monsieur Olivier Cambournac : Management des entreprises
Monsieur Milebe-Vaz : Gestion comptable et financière (comptabilité)
Monsieur Christophe Rousseau : Technologie de la communication et Outils de communication
Monsieur Erick Leroux : Marketing stratégique et Négociation/Vente
Monsieur Frédéric Balot : Qualité et Marketing de fidélisation
Madame Florence Brière-Cuzin : Conception de produits touristiques et événementiel
Madame Elodie Marchais: Conception de produits touristiques
Monsieur Afchine Davoudi : Anglais
Monsieur Jean-Louis Grémillet: Gestion des ressources humaines

Madame Théresa Galindo Lozano : Espagnol

Contenus des enseignements

La formation comporte des enseignements théoriques, essentiellement dispensés au début de l'année universitaire, et des enseignements professionnels, pratiques et concrets, qui interviennent en cours d'année. Cela permet à des universitaires, enseignants du secondaire ainsi qu'à de nombreux professionnels d'intervenir au sein de la licence professionnelle sur des thématiques en lien avec l'actualité du tourisme en France et à l'étranger. Depuis quelques années, des enseignements liés au digital, à l'environnement et aux nouvelles technologies ont fait leur apparition au sein de cette formation.

Programme détaillé de la formation	Volume horaire session - 1 année 1
Economie du tourisme: aide à la prise de décision économique (économie)	15h
Environnement interculturel: adopter la bonne attitude en fonction de l'interlocuteur	10h
Législation du tourisme: maîtrise de la législation du secteur tant interne qu'européenne	28h
Management : compréhension des besoins de l'équipe et de l'entreprise, règlement des conflits.	32h
Gestion comptable et financière: lecture d'un bilan; établissement d'un budget (gestion)	38h
Gestion des ressources humaines: préparer l'embauche, comprendre un contrat de travail	22h
Projet	8h
Marketing : promotion du produit; compréhension des besoins	44h

Conception de produits : élaborer un produit tourisitque	30h
Négo-vente: défendre les intérêts de l'entreprise lors de la négociation d'un contrat	18h
Outils de communication : maîtrise des logiciels de traitement de l'image informatique	15h
Droit des contrats : comprendre les clauses d'un contrat	22h
Anglais : maîtrise professionnelle de l'anglais	60h
Communication professionnelle : comprendre la communication interne et externe de l'entreprise	20h
Technologies de la communication : création et gestion d'un site web	20h
Evénementiel	24h
Apprentissage et mémoire	10h
Projet tutoré	153h

Modalités pédagogiques

- Conférences
- Travaux dirigés
- Travaux pratiques
- Etudes de cas
- Visites de sites
- Travaux informatiques

Contrôle des connaissances

Les modalités d'évaluations se décomposent en contrôles continus pour certaines matières d'enseignements et en deux périodes de partiels : début décembre et début avril. L'année se clôture par une soutenance des mémoires et des rapports d'apprentissage début septembre.

Les étudiants sont évalués sous des formes variées, en présentiel ou en ligne, comme des épreuves écrites ou orales, des rendus de travaux, des projets et des périodes de mise en situation ou d'observation en milieu professionnel.

Diplôme délivré

Diplôme national de niveau 6 du Ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche, délivré par l'Université Paris Cité

COMPÉTENCES

Les diplômé.e.s seront en mesure d'exercer plusieurs missions clés liées à la gestion, la commercialisation et la promotion de produits touris- Gestion d'un service commercial / d'une structure commerciale dans le secteur du tourisme
- Elaboration de produits touristiques (circuits, séjours...) : coordination des étapes du processus depuis le montage jusqu'à sa mise en vente
- Mise en adéquation prix/produits : veille, réajustement des services, rentabilisation et optimisation des produits au service de la compétitivité de l'entreprise.
- Relations commerciales : vente, information et conseil à la clientèle en adéquation avec les objectifs commerciaux
- Concepteur de prestations touristiques
- Attaché commercial tourisme
- Chargé de mission tourisme
- Chargé de promotion du tourisme local
- Chargé du rendement de produits du tourisme
- Gestionnaire de point de vente voyages
- Responsable d'une centrale de réservation territoriale
- Responsable du service commercial

Utiliser les outils numériques de référence

- - Utiliser les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe

Exploiter des données à des fins d'analyse

- - Identifier et sélectionner avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet
- - Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation
- - Développer une argumentation avec esprit critique

S'exprimer et communiquer à l'oral, à l'écrit, et dans au moins une langue étrangère

- - Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française
- - Communiquer par oral et par écrit, de façon claire et non ambiguë, dans au moins une langue étrangère

Se positionner vis à vis d'un champ professionnel

- - Identifier et situer les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis de la mention ainsi que les parcours possibles pour y accéder
- - Caractériser et valoriser son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte
- - Identifier le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs

Agir en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle

- - Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives
- - Travailler en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet
- - Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique

Contribuer à la conception d'une offre de produits touristiques et à sa stratégie marketing

- - Réaliser des actions de veille stratégique, commerciale et réglementaire pour l'établissement
- - Réaliser un diagnostic territorial en collaborant avec les différentes parties prenantes
- - Étudier le marché, analyser la faisabilité marketing et la faisabilité financière d'une offre de produits touristiques