



CHARGÉ(E) DE DÉVELOPPEMENT DE PRODUITS TOURISTIQUES



BACHELOR

BAC+3

POURQUOI CHOISIR CETTE FORMATION ?



LE PROCESSUS D'ADMISSION

- 1 - CANDIDATURE
 - 2 - ÉTUDE & VALIDATION DU DOSSIER
 - 3 - ENTRETIEN D'ADMISSION
 - 4 - ACCOMPAGNEMENT
- DANS VOS RECHERCHES

NIVEAU 6

Titre enregistré au RNCP n°42051
Niveau 6 - Code 334w 334s -
Enregistré le 01/04/2026 pour une
durée de 3 ans. Certificateurs :
MEDIASCHOOL GROUP

Cette formation développe des compétences en e-marketing, valorisation du patrimoine et tourisme durable. L'alternance offre un équilibre entre théorie et pratique, avec un diplôme reconnu et une année d'expérience, garantissant une insertion réussie dans le secteur.

POURQUOI CHOISIR IFC ?

 Plus de 30 ans d'expérience

 Titres certifiés

 Candidature gratuite

 IA Intégrée

 Accompagnement

 Insertion professionnelle

 Proximité

 Vie étudiante active

Le secteur du tourisme est en pleine transformation sous l'effet de la digitalisation, des nouvelles attentes des voyageurs et des enjeux du développement durable. Les entreprises recherchent désormais des professionnels capables de concevoir des offres innovantes, de développer leur activité commerciale, de piloter leur communication digitale et de gérer des projets touristiques dans leur globalité.

Le Bac+3 Responsable du Développement Commercial Touristique, proposé en alternance à l'IFC, répond à ces nouvelles exigences. Cette formation professionnalisante permet d'acquérir des compétences en conception d'offres touristiques, stratégie commerciale, marketing digital, communication, gestion de projet et pilotage financier. Organisée autour de quatre blocs de compétences, elle offre une vision complète des métiers du tourisme tout en intégrant les enjeux de l'innovation, de l'accessibilité et de la responsabilité sociétale.

BACHELOR

LE PROGRAMME :

BLOC 1 : CONCEVOIR DES PRODUITS TOURISTIQUES ALIGNÉS AVEC LES ATTENTES DU MARCHÉ

- Veille stratégique et analyse des tendances du tourisme.
- Utilisation d'outils d'intelligence artificielle pour la veille.
- Analyse concurrentielle et benchmark.
- Identification des évolutions du marché et des attentes clients.
- Intégration des enjeux environnementaux, d'accessibilité et de mobilité.
- Études de marché et segmentation de la clientèle.
- Analyse des besoins et rédaction de cahiers des charges.
- Définition des objectifs et du positionnement des offres.
- Conception de produits touristiques innovants, durables et inclusifs.
- Élaboration de budgets prévisionnels et études de faisabilité.
- Présentation et argumentation des projets auprès de la hiérarchie ou des commanditaires.

BLOC 2 : DÉVELOPPER DES OFFRES PRODUITS TOURISTIQUES

- Conception de produits touristiques (individuels, groupes, packagés).
- Sélection, évaluation et coordination des fournisseurs et prestataires.
- Gestion des partenariats et suivi des prestations.
- Participation aux négociations commerciales dans le respect des exigences qualité, prix et RSE.
- Vérification des contrats et conformité juridique des offres.
- Suivi des procédures de contractualisation et reporting.
- Calcul des coûts de production et analyse de la faisabilité économique.
- Élaboration de la politique tarifaire et optimisation de la rentabilité.
- Détermination des seuils de rentabilité et pilotage des marges commerciales

BLOC 3 : COMMERCIALISER DES PRODUITS TOURISTIQUES

- Coordination des supports de communication print et digitaux.
- Suivi des budgets de communication.
- Création de contenus attractifs, accessibles et adaptés aux cibles.
- Élaboration d'argumentaires commerciaux et d'outils d'aide à la vente.
- Mesure et analyse de la satisfaction client.
- Suivi des actions d'amélioration continue.
- Évaluation de l'empreinte carbone des produits touristiques.
- Analyse du cycle de vie et de la performance des offres.
- Formulation de recommandations stratégiques (maintien, évolution ou retrait des offres).
- Intégration des enjeux de développement durable dans le pilotage des produits touristiques

Ils en parlent mieux que nous



DÉVELOPPEMENT DE PRODUITS DE TOURISME

BLOCS DE COMPÉTENCES...

	Mode
BLOC 1 : CONCEVOIR DES PRODUITS TOURISTIQUES ALIGNÉS AVEC LES ATTENTES DU MARCHÉ	Oral / Écrit
BLOC 2 : DÉVELOPPER DES OFFRES PRODUITS TOURISTIQUES	Oral / Écrit
BLOC 3 : COMMERCIALISER DES PRODUITS TOURISTIQUES	Oral / Écrit
GESTION DE PROJET / BUSINESS GAME	Oral / Écrit

*L'attribution du titre est conditionnée par l'obtention cumulative, par l'élève de l'établissement des 3 blocs de compétences.
L'élève peut valider des blocs de compétences isolés sans valider l'intégralité des blocs. Dans ce cas, il ne valide pas le titre certifié.*

LES MODALITÉS

- En Alternance : au rythme de 2 jours de cours par semaine et 3 jours en entreprise.
- En formule DECLIC : stages en entreprise obligatoires.
- En Formation Continue
- VAE, Transition Pro, CPF...(nous consulter)

LES DÉBOUCHÉS

- Chargé de promotion touristique
- Chargé de commercialisation de produits touristiques
- Chargé de production touristique
- Chef de projet touristique
- Chef de produit touristique junior
- Chef de produit touristique/tourisme
- Commercial en produit touristique
- Concepteur de produits ou prestations touristiques
- Forfaitiste ou forfaitiste groupe

LES CONDITIONS

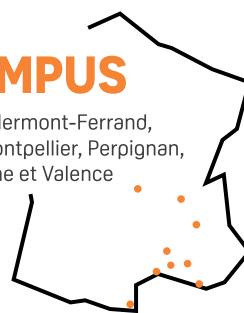
- Niveau scolaire : Être titulaire d'un BAC+2 (BTS, L2)
- Avoir satisfait à l'étude du dossier et aux épreuves de sélection.

ET ENSUITE ?

- Entrée dans la vie active
- Poursuite d'études en BAC+5
- Inscription aux concours de la fonction publique cat. A
- Concours d'entrée en écoles de commerce

9 CAMPUS

Alès, Avignon, Clermont-Ferrand, Marseille, Nîmes, Montpellier, Perpignan, Saint-Etienne et Valence



IFC ALÈS 04 66 30 40 92 ales@ifc.fr IFC AVIGNON 04 90 14 15 90 avignon@ifc.fr IFC MARSEILLE 04 91 32 19 29 marseille@ifc.fr IFC MONTPELLIER 04 67 65 50 85 montpellier@ifc.fr IFC NÎMES 04 66 29 74 26 nimes@ifc.fr IFC PERPIGNAN 04 68 67 42 89 perpignan@ifc.fr IFC ST ÉTIENNE 04 77 92 11 50 stetienne@ifc.fr IFC VALENCE 04 75 85 36 44 valence@ifc.fr WESFORD CLERMONT-FERRAND 04 63 30 11 30 info@wesford-clermont.fr