



CHARGÉ(E) DE DÉVELOPPEMENT DE PRODUITS TOURISTIQUES



BACHELOR

BAC+3

POURQUOI CHOISIR CETTE FORMATION ?



L'essor d'internet a transformé la manière de planifier voyages et séjours. La recherche en ligne et les échanges d'informations sur les destinations, leur patrimoine et la qualité des services obligent les professionnels du tourisme à innover. Les agences recherchent aujourd'hui des Chargé(e)s de Développement de Produits Touristiques maîtrisant à la fois les métiers du secteur, l'e-marketing et l'e-business.

Ce Bac+3, proposé en alternance à l'IFC, répond aux besoins croissants de valorisation du patrimoine naturel, culturel et des savoir-faire locaux, dans une démarche éthique et durable. Contrairement à une Licence classique, il offre un diplôme reconnu et une année d'expérience professionnelle, alliant théorie et pratique pour une insertion réussie dans un secteur en constante évolution.

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 et 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



Accompagnement



Titres certifiés



Insertion professionnelle



Candidature gratuite



Proximité

DÉVELOPPEMENT DE PRODUITS

BACHELOR

LE PROGRAMME :

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

Analyse du marché et veille stratégique :

- Identifier les évolutions du secteur touristique et les nouvelles tendances de consommation.
- Réaliser une veille concurrentielle, réglementaire et sectorielle.
- Analyser les comportements d'achat et les attentes des différentes clientèles.

Conception de produits touristiques :

- Concevoir des offres touristiques innovantes et différenciantes.
- Définir le positionnement, les objectifs et la promesse client d'un produit.
- Construire des parcours clients attractifs et adaptés aux usages.

Etude marketing et analyse des clientèles :

- Segmenter les marchés et définir des personas.
- Identifier les besoins des voyageurs (groupes, entreprises ou collectivités).
- Evaluer l'attractivité du marché et le potentiel commercial.

Gestion de projet touristiques :

- Formaliser un cahier des charges produit, planifier, organiser et coordonner les différents projets.
- Piloter les délais, budgets et les indicateurs projet.

Tourisme durable et responsable :

- Intégrer les enjeux environnementaux, sociétaux et d'accessibilité.
- Evaluer l'impact des offres sur les territoires et les populations.
- Concevoir des expériences responsables et inclusives.

BLOC 2 : DÉVELOPPER DES OFFRES PRODUITS TOURISTIQUES

Sourcing de prestataires :

Identifier et sélectionner des fournisseurs et prestataires (hébergements, transports, activités...) répondant aux critères de qualité, de prix et de RSE définis.

Constituer un panel de fournisseurs fiables et performants.

Négociation commerciale et contractualisation :

- Préparer et conduire les négociations commerciales.

- Optimiser les conditions tarifaires et opérationnelles.
- Garantir la conformité des contrats aux exigences légales et réglementaires.

Construction technique de l'offre :

- Assembler les différentes composantes d'un produit.
- Construire des séjours, circuits ou expériences.
- Organiser la logistique et la coordination opérationnelle.

Gestion financière et pricing :

- Calculer les coûts de production et les marges.
- Définir une politique tarifaire adaptée au marché et analyser la rentabilité.

Pilotage de la qualité :

- Définir les standards qualités des prestations.
- Contrôler la conformité et mettre en place des actions d'amélioration continue.

BLOC 3 : COMMERCIALISER DES PRODUITS TOURISTIQUES

Communication et création de contenus :

- Rédaction de contenus attrayants pour différents supports (sites web, brochures, réseaux sociaux).
- Adapter les messages selon les cibles et les canaux.

Marketing digital et acquisition :

- Déployer une stratégie digitale multicanale.
- Diffuser les informations sur les produits de manière efficace et mise en place des actions d'acquisition et de conversion.

Technique de vente et distribution :

- Construire des argumentaires commerciaux efficaces.
- Accompagner les équipes de vente et les distributeurs.
- Développer et optimiser les canaux de distribution.

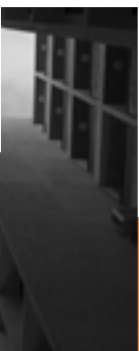
Relation client et e-réputation :

- Assurer le suivi client avant, pendant et après le séjour.
- Gérer les demandes, réclamation et avis clients.
- Renforcer l'image de marque et l'engagement.

Analyse de performance et cycle de vie du produit :

- Suivre les indicateurs clés de performance (KPI)
- Mesurer les résultats commerciaux et environnementaux.
- Faire évoluer, repositionner ou ajuster les offres selon leur performance.

Ils en parlent mieux que nous



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

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

LES CONDITIONS

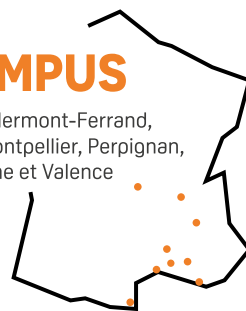
- Niveau scolaire : Être titulaire d'un BAC+2 (BTS, L2)
- Avoir satisfait à l'étude du dossier et aux épreuves de sélection.

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