

CHARGÉ(E) D'ACCUEIL EN AGENCE RÉCEPTIVE



Nombre de participant : de 4 à 12 personnes
Durée : 105h - Délai d'inscription : J-21
Formation inter et intra entreprise à la demande.
Lieu : France Entière - La Réunion - À distance

TARIF DE FORMATION

Sur devis / financement OPCO, CPF, Pôle emploi,
La Région, (Formation exonérée de TVA)
Code RNCP31047

Public concerné :

Tout public, Salarié ou demandeur d'emploi
+ de 18 ans. Accessible aux personnes en situation de
handicap. Contacter le référent handicap.

Pré-requis :

Être à l'aise avec les outils informatiques.
Niveau d'anglais B1.
PC portable requis.

Déroulement de la formation :

2 à 3 jours de formation par semaine
Horaire : 8h30 -12h et 13h - 16h30
Stage en entreprise

Modalités pédagogiques :

Formation en salle et/ou à distance en visioconférence
Alternance de théorie et de mise en situation pratique.
Activité expérimentale et expérientielle sur terrain

Poursuite d'étude :

Optimisez vos compétences en suivant la formation
complète :
- Conseiller vendeur en voyage (TP)
- Chargé d'accueil touristique et de loisirs (TP)
- Agent de réservation GDS Amadeus

Expériences professionnelles :

Formateurs professionnels d'expériences diplômés et
certifiés.

Objectifs :

A la suite de la formation, le stagiaire est capable de
- Maîtrise d'une destination, de l'environnement culturel et
patrimonial
- Concevoir et vendre une prestation touristique et accueil
les clients sur la destination.

Programme de la formation :

CP1 - Maîtrise de l'environnement et Territoire (49h)

Introduction au patrimoine
Le patrimoine historique
Le patrimoine architectural
Le patrimoine naturel
Le patrimoine immatériel

CP2 - Gérer une relation clientèle sur une destination (14h)

Accueillir, informer et orienter la clientèle touristique,
Organiser les données touristiques et diffuser de
l'information sur différents supports.

CP3 - Concevoir et vendre un forfait touristique (42h)

Concevoir un forfait touristique et réaliser la cotation.
Promouvoir un forfait touristique en français et en anglais.
Combiner des prestations à partir de la demande d'une
clientèle groupe ou individuelle.
Présenter et valoriser une destination et une offre en
français et en anglais et contractualiser la vente.
Gérer le dossier client dans le cadre légal et appliquer la
politique qualité de l'établissement.

Moyens pédagogiques :

Fiches pédagogiques, supports
Exercices pratiques
Activités en groupe de travail.
Éductours