



Avec



En partenariat pédagogique avec



Cette formation, au champ large et complet, a pour but de former les meilleurs managers dans les domaines du tourisme et de l'hôtellerie.

L'ensemble des savoirs acquis sera également transposable dans d'autres domaines d'activité.

BACHELOR CAMPUS LANDES MANAGER DU TOURISME ET DE L'HÔTELLERIE

EN ALTERNANCE

LIEU à DAX	DURÉE 1 120 h sur 2 ans	RYTHME 1 à 2 semaines complètes en entreprise par mois	NIVEAU Bac + 3	RENTRÉE Janvier 2025
----------------------	--------------------------------------	---	--------------------------	--------------------------------

INTRODUCTION

Cette formation préparera chaque étudiant à la maîtrise du développement commercial dans le secteur du tourisme et de l'hôtellerie. La polyvalence sera le fil conducteur de l'apprentissage.

ADMISSION

- **Dossier académique - être titulaire d'un Baccalauréat**

Relevé de notes du baccalauréat
et relevés de notes Première et Terminale.

- Français
- Anglais

- **Entretien individuel de motivation en français & anglais**

- **Obtenir une alternance 3 mois avant ou 3 mois après la date de la rentrée**

CONDITIONS DE DIPLÔMATION

- **Avoir la moyenne sur les différentes évaluations de l'année**

- 3 blocs à valider
- Dossier à rendre
- Oral de soutenance devant un jury de professionnels
- Possibilité de validation partielle des blocs de compétences

DOUBLE DIPLÔMATION

- Nos diplômés accèdent à des fonctions de Responsable opérationnel dans les secteurs d'activité du tourisme et de l'hôtellerie, à l'échelle internationale. Grâce à la formation, ils ont l'opportunité d'accéder rapidement à des postes de manager.
- L'obtention d'un **diplôme Campus Landes Manager du Tourisme et de l'Hôtellerie**, niveau **BAC+3** en 2 ans.
- Poursuite d'études possible en 3ème année pour l'obtention du **Bachelor Excelia TOURISM SCHOOL** (management du tourisme et de l'hôtellerie) après examen du dossier et réussite de l'entretien de passage.

DÉBOUCHÉS

Métiers

Adjoint de direction
Chargé de clientèle
Responsable commercial
Agent / Conseiller de voyage
Chargé de développement d'activités touristiques ou de loisirs
Chef de réception dans l'hôtellerie
Concepteur de produits touristiques
Conseiller en office de tourisme
Assistant de réservations / de club ou village de vacances
Assistant de développement touristique

Secteurs

Agence de voyage ou événementielle
Hôtellerie & restauration
Hôtellerie de plein air
Festival ou parc d'attractions
Office de tourisme
Aéroport
Thermalisme & spa
Association humanitaire

ANNÉE 01



UE1 : Élaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal

- Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances
- Analyser les profils et comportements de ses clients
- Définir des actions marketing et commerciales innovantes
- Élaborer le plan d'action commercial omnicanal
- Présenter un plan d'action commercial argumenté

UE2 : Pilotage de l'activité d'une unité commerciale sur ses canaux physiques et digitaux

- Vérifier l'application des règles et normes QHSE/ERP
- Adapter le merchandising à l'activité commerciale
- Gérer et suivre son offre omnicanale
- Optimiser ses stocks
- Gérer la relation fournisseur dans un cadre RSE
- Piloter des actions commerciales phygitales innovantes
- Garantir une expérience client de qualité
- Analyser ses résultats et en assurer le reporting

TOURISME

Gérer l'activité d'une unité de loisirs - hébergement - restauration sur le plan opérationnel

- Participer à la gestion des achats d'un établissement LHR
- Gérer les stocks d'un établissement LHR
- Garantir la sécurité alimentaire
- Prévenir les risques d'un établissement LHR
- Se repérer dans les documents comptables de base
- Mesurer la rentabilité d'une activité LHR
- Calculer un prix de revient et un prix de vente
- Renseigner et analyser un tableau de suivi d'activité LHR

Collaborer au développement des actions de promotion et de communication d'une unité de loisirs hébergement-restauration

- Positionner son établissement LHR sur son marché et segmenter son offre
- Définir une offre LHR et décliner sa stratégie de prix
- Distribuer et communiquer l'offre de service en LHR
- Promouvoir l'offre de son établissement LHR
- Gérer l'e-communication de son établissement LHR
- Gérer l'e-réputation de son établissement LHR

ANNÉE 02



UE3 : Management des équipes de l'unité commerciale dans un contexte de vente omnicanal

- Anticiper les besoins en personnel et participer au recrutement
- Planifier, organiser et adapter le travail de son équipe
- Encadrer et animer son équipe
- Accompagner et développer les compétences de son équipe

TOURISME

Gérer la relation client d'une unité de loisirs-hébergement-restauration dans le respect de ses standards qualité

- Accueillir en anglais
- Accueillir le client dans son établissement LHR
- Prendre en charge la relation clientèle tout au long de la prestation
- Communiquer de façon adaptée dans son établissement LHR
- Réaliser des ventes dans le secteur LHR
- Mesurer la satisfaction clientèle dans le respect de la démarche qualité du secteur LHR
- Animer une équipe au sein d'une unité de loisirs-hébergement -restauration
- Intégrer les styles de management dans le secteur LHR
- Organiser son travail et celui de son équipe
- Superviser une équipe LHR
- Utiliser les outils du management
- Participer à la constitution d'une équipe
- Conduire un projet dans l'environnement LHR

ANNÉE 03



UE4 : Se spécialiser à La Rochelle ou à Tours en choisissant parmi 4 parcours différents :

- Classique
- À l'international
- En double diplôme bachelor business
- En Alternance

CONTACT & INFORMATION

Florent FERRADOU

07.68.84.40.16

florent.ferradou@campuslandes.fr

www.esml.campuslandes.com

