

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 15965**

Intitulé

Directeur de produits touristiques

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION

Groupe Sup de Co - La Rochelle

QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION

Directeur général

Niveau et/ou domaine d'activité

I (Nomenclature de 1969)

7 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

334 Accueil, hôtellerie, tourisme

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Les métiers visés consistent à créer et mettre en marché des produits touristiques (groupant activités, transports, hébergement, restauration) adaptés à une clientèle selon la demande, les besoins, les tendances et la prospective en fonction d'une destination touristique. Il s'agit d'élaborer une stratégie adaptée à un marché, notamment d'un point de vue marketing. Cette stratégie s'inscrit dans une stratégie générale d'entreprise et selon un contexte géopolitique (mondial et/ou lié à la destination touristique concernée) que le professionnel doit maîtriser et anticiper. Le cœur de son métier étant de concevoir et commercialiser un produit touristique, le professionnel se doit d'en maîtriser en tant qu'expert tous les aspects stratégique, marketing et juridique. Une fois le produit conceptualisé et prêt à être commercialisé, il lui faut former et manager les équipes de ventes afin d'atteindre les résultats commerciaux et financiers prévus dans le business plan et en accord avec les enjeux financiers de l'entreprise. Désormais, une commercialisation réussie nécessite également une bonne connaissance de la chaîne de valeur au sein de l'industrie du voyage, et en particulier une capacité à concevoir et mettre en place des collaborations avec des acteurs spécialisés dans l'acquisition de clients potentiels ('leads').

Ces métiers s'exercent aussi bien dans le secteur privé comme les agences de voyages, les agences réceptives, les voyagistes, les forfaitistes, les autocaristes ou les structures d'hébergements (resort, hôtel, village vacances...) que dans le secteur public au sein des offices de tourisme, comités départementaux et régionaux de tourisme ou encore au sein des instances publiques nationales comme Atout France et ses agences à l'étranger.

Les capacités attestées :

Fonction 1 - Déterminer les enjeux stratégiques

- Diagnostiquer les problématiques de développement d'une destination touristique
- Assurer une veille stratégique sur les tendances touristiques et les contextes géopolitiques

Fonction 2 - Concevoir une stratégie marketing et un plan d'actions

- Définir une stratégie adaptée aux enjeux touristiques
- Concevoir le produit touristique
- Elaborer un plan d'actions commerciales adaptées
- Concevoir des produits et services

Fonction 3 - mettre en œuvre la stratégie

- Organiser la prestation touristique
- Gérer des ressources
- Manager une équipe de vente

Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

- Collectivités territoriales et leurs groupements
- Entreprises (agence de voyage, tour-opérateurs, réceptif)
- Parcs de loisirs
 - Manager de produits touristiques
- Concepteur de produits touristiques
- Responsable commercial
- Responsable du développement touristique
- Coordinateur développement touristique
- Chef de projet Tourisme
- Chargé de mission développement - tourisme

Codes des fiches ROME les plus proches :

G1301 : Conception de produits touristiques

M1706 : Promotion des ventes

M1703 : Management et gestion de produit

Réglementation d'activités :

Les activités et professions du tourisme sont régies par le code du tourisme et principalement le métier d'agent de voyages et autres opérateurs de la vente de voyages et de séjours. (Livre II du code du tourisme)

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

Les composantes de la certification reposent sur :

1ère évaluation : Dossier étude de marché

2ème évaluation : Dossier tendance de marché

3ème évaluation : Dossier marketing

4ème évaluation : Dossier produit

5ème évaluation : Challenge marketing

6ème évaluation : Stage et mémoire

7ème évaluation : Mission conseil

Bloc de compétence :

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 15965 - Déterminer les enjeux stratégiques</p>	<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none">• Conduire des enquêtes qualitatives et quantitatives pour réaliser une étude de marché• Analyser des études d'environnement, de concurrence, de clientèle pour caractériser les différentes composantes du marché touristique et faire évoluer son offre• Identifier et caractériser les principaux attraits touristiques et activités récréatives des destinations et les situer par rapport aux grands courants politiques, économiques et sociaux pour constituer son offre• Interpréter les résultats obtenus en mettant en exergue les facteurs clefs de succès et les avantages concurrentiels• Conceptualiser et mettre en œuvre un système de recueil d'informations internes et externes sur le marché• Elaborer un tableau de bord prospectif sur l'évolution des consommations des clients.• Assurer une veille géopolitique internationale et réglementaire pour anticiper les risques pour le client• Exploiter les informations afin de dresser des perspectives commerciales <p>Modalités d'évaluation :</p> <p>Réalisation d'une étude de marché ciblée sur une destination ou un produit touristique spécifique et dans un contexte donné.</p> <p>Réalisation d'une étude prospective ciblée sur une destination ou un produit touristique spécifique et dans un contexte donné en lien avec l'étude de marché</p>

INTITULÉ

DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 15965 - Concevoir une stratégie marketing et un plan d'actions

Descriptif :

- Caractériser et comparer les produits et les consommateurs touristiques pour pouvoir les segmenter
- Positionner le produit sur le marché et au sein d'un portefeuille produits en fonction des cibles définies
- Définir les objectifs de chiffres d'affaires en fonction des produits et des cibles (taux de fréquentation, facteurs de saisonnalité, capacité de charges...)
- Elaborer un tableau de bord de pilotage adapté
- Sélectionner les activités touristiques (visites, loisirs...)
- Sélectionner les services supports (restauration, hôtellerie...)
- Sélectionner les moyens de transports
- Concevoir le déroulé du séjour en documentant le parcours expérientiel de l'utilisateur du service/produit (itinéraire, guide, animation...)
- Sourcer les prestataires (repérer, évaluer et contractualiser avec un cahier des charges qualitatif)
- Etablir le budget avec différentes variables (remplissage, seuil de rentabilité, volume de départ...)
- Définir la rentabilité et les enjeux économiques du projet
- Concevoir un plan d'actions commerciales avec des objectifs mesurables et atteignables en termes de taux d'occupation, de fidélisation clients, de CA...
- Concevoir un plan de communication en utilisant différents médias (actions de relations publiques, activités événementielles, sites sociaux...)
- Développer et animer un réseau de distribution : Tour-opérateurs, autocaristes, agences de voyages, agences d'évènementiels, office de tourisme...
- Concevoir le budget en proposant des moyens adaptés pour atteindre les objectifs (publicité, promotion, RH...)
- Elaborer un tableau de bord avec des indicateurs
- Diagnostiquer et formuler des problématiques
- Proposer des hypothèses
- Concevoir un protocole d'étude adapté
- Proposer des évolutions
- Transformer des contraintes nouvelles en évolution et opportunités
- Valoriser les initiatives et innovations sur des thématiques définies et les transposer à l'entreprise
- Développer son expertise au service de l'innovation

Modalités d'évaluation :

Conception d'une stratégie marketing adaptée au marché analysé dans un contexte précis (entreprise, cibles et destination définies).
 Conception d'un produit touristique dans un contexte défini lié au dossier marketing (entreprise, cibles et destination définies).
 Conception d'un plan d'actions commerciales et un plan de communication adaptés au produit et en cohérence avec l'étude de marché réalisée.
 Réalisation d'un mémoire de recherche appliqué, encadré par un enseignant chercheur, dans le cadre d'une mission en entreprise et avec pour objectifs de proposer des solutions innovantes pour une problématique identifiée.

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 15965 - Mettre en œuvre la stratégie	<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Contractualiser avec les différents acteurs (tour-opérateurs, voyagistes, spécialistes, chaînes hôtelières, transporteurs, etc.) en anglais ou avec la langue utilisée sur le territoire • Suivre et optimiser la rentabilité financière des produits • Identifier les risques • Auditer les documents comptables, budgétaires et financiers • Elaborer un business plan • Concevoir les méthodes et procédures budgétaires • Sélectionner, présenter et argumenter les coûts et investissements • Contrôler l'activité de l'équipe et du réseau • Elaborer un argumentaire commercial • Gérer et animer une équipe de vente • Concevoir des tableaux de bord de suivi (objectifs, échéance, vendeur...) • Evaluer les résultats commerciaux et mettre en place des actions correctives nécessaires • Traiter les requêtes clients en comprenant la demande du client, en l'analysant, en apportant une réponse dans des délais brefs (réponse aux plaintes et réclamations) <p>Modalités d'évaluation :</p> <p>Organisation d'une prestation touristique. Le résultat est présenté sous la forme d'un rapport d'expérience.</p> <p>Concevoir le business plan du produit touristique conçu après avoir analysé la situation économique de l'entreprise définie.</p> <p>Réalisation d'actions de vente et analyse des équipes. Ces situations sont relatées et analysées dans un rapport rédigé par le candidat.</p>

Validité des composantes acquises : illimitée

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	QUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	<ul style="list-style-type: none"> - Un Président, professionnel extérieur à l'Ecole - Trois professionnels du secteur n'intervenant pas à l'Ecole - Le Directeur de l'Ecole - Le Directeur Expérientiel et Développement Personnel de l'Ecole.
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	<ul style="list-style-type: none"> - Un Président, professionnel extérieur à l'Ecole - Trois professionnels du secteur n'intervenant pas à l'Ecole - Le Directeur de l'Ecole - Le Directeur Expérientiel et Développement Personnel de l'Ecole.
En contrat de professionnalisation	X	<ul style="list-style-type: none"> - Un Président, professionnel extérieur à l'Ecole - Trois professionnels du secteur n'intervenant pas à l'Ecole - Le Directeur de l'Ecole - Le Directeur Expérientiel et Développement Personnel de l'Ecole.

Par candidature individuelle	X	- Un Président, professionnel extérieur à l'Ecole - Trois professionnels du secteur n'intervenant pas à l'Ecole - Le Directeur de l'Ecole - Le Directeur Expérientiel et Développement Personnel de l'Ecole.
Par expérience dispositif VAE prévu en 2010	X	- Un Président, professionnel extérieur à l'Ecole - Trois professionnels du secteur n'intervenant pas à l'Ecole - Le Directeur de l'Ecole - Le Directeur Expérientiel et Développement Personnel de l'Ecole.

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS

ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

Base légale

Référence du décret général :

Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Arrêté du 27 novembre 2012 publié au Journal Officiel du 9 décembre 2012 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, code NSF 334p, au niveau I, sous l'intitulé "Directeur de produits touristiques" avec effet au 30 septembre 2006, jusqu'au 9 décembre 2017.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Arrêté du 31 janvier 2018 publié au Journal Officiel du 08 février 2018 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour deux ans, au niveau I, sous l'intitulé "Directeur de produits touristiques" avec effet au 09 décembre 2017, jusqu'au 08 février 2020.

Pour plus d'informations

Statistiques :

Une quarantaine de titulaires de la certification en moyenne par an

Autres sources d'information :

Service communication : com@esc-larochelle.fr

Site internet [Groupe Sup de Co La Rochelle](#)

Lieu(x) de certification :

Groupe Sup de Co - La Rochelle : Aquitaine Limousin Poitou-Charentes - Charente-Maritime (17) [La Rochelle]

Groupe Sup de Co La Rochelle

102 rue de Coureilles

17024 La Rochelle Cedex

Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :

Groupe Sup de Co La Rochelle - 102 rue de Coureilles - 17024 La Rochelle Cedex

Historique de la certification :