BACHELOR

Le Bachelor (3 ans) permet d'acquérir **les fondamentaux du management** : gestion, communication, marketing... L'industrie touristique étant une industrie multiculturelle, notre Bachelor offre aux étudiants la possibilité de **découvrir précisément toutes les filières de ce secteur mondial.** Progressivement nos étudiants se spécialisent pour devenir expert de l'une d'entre elles. Au cours des trois années de formation, **ils vont travailler au contact de nombreux professionnels** afin de devenir **des managers opérationnels.**

SPÉCIALISATIONS

DEVELOPMENT OF TOURISM PRODUCTS & SERVICES

HOTEL & RESTAURANT MANAGEMENT

WINE TOURISM
(DOUBLE DIPLÔME AVEC L'INSTITUT CHAPPAZ)

Institut Georges Chappaz de la Vigne et du Vin en Champagne

COMPÉTENCES ACQUISES

- Comprendre et piloter la production touristique
- Assurer la gestion et la rentabilité d'une structure touristique
- Développer ses qualités personnelles et professionnelles pour être en adéquation avec les métiers du tourisme
- Savoir comprendre, communiquer et échanger en plusieurs langues avec les différentes parties prenantes d'une structure touristique
- S'approprier les compétences et outils numériques et digitaux pour développer une structure touristique
- Analyser, concevoir et développer une stratégie commerciale et de communication

MÉTIERS >>>>>>>>>>>>>>

Chargé(e) d'étude touristique : avant le lancement d'un nouveau produit touristique ou le développement d'une offre, le chargé d'études a pour mission d'analyser le comportement des consommateurs et l'offre de la concurrence.

Chargé(e) de développement en oenotourisme : se charge du développement oenotouristique d'un domaine, d'un département ou d'une région viticole.

Chargé(e) d'affaires : développe et assure le suivi d'un portefeuille clients à qui il vend des prestations touristiques et évènementielles.

Chargé(e) de mission promotion et valorisation du tourisme local : développe l'attractivité d'un territoire et ses flux touristiques.

Chef de produit Tour Opérating : conçoit des voyages pour le Tour Opérateur qui l'emploie, élabore avec les réceptifs (partenaires locaux) des voyages ou excursions pour ses clients.

Yield Manager ou Revenue Manager : améliore la rentabilité d'un hôtel ou une entreprise touristique en maximisant le chiffre d'affaires généré en jouant sur les variables prix et coefficient d'occupation à l'aide d'une politique de tarification différenciée.