



Objectifs de la formation

- Réaliser les études de marchés et de comportement consommateur en exploitant les techniques marketing pour contribuer à la définition de la stratégie commerciale de l'entreprise.
- Participer à la définition de la stratégie marketing et assurer son déploiement au sein des équipes.
- Coordonner le travail d'une équipe pour une unité ou un projet, en étant à l'écoute des besoins individuels de chacun, tout en veillant à atteindre les objectifs fixés par la Direction.
- Assurer la mise en œuvre de la stratégie de communication.

Modalités d'évaluation du diplôme

- Contrôles en cours de formation (épreuves écrites et orales) et partiels en fin de semestre, bulletins de notes et appréciations de l'équipe pédagogique.
- Bilan individuel d'acquisition des compétences et des savoirs réalisé en fin de chaque semestre.
- Tout au long du parcours pédagogique, l'apprenant élabore un projet personnel qui fait l'objet d'un mémoire et d'une soutenance devant un jury de professionnels

Moyens et Méthodes mobilisés

- **Humains** : équipe de formateurs experts dans leur domaine (général et professionnel) dont certains issus du monde de l'entreprise.
- **Pédagogiques** : présentiel théorique et pratique.
- **Techniques** : salle informatique ou Ipad.
- **Accompagnement** : petits effectifs, Suivi personnalisé de la formation et de l'apprentissage en entreprise. Référent handicap et mobilité européenne.

Durée - Délai d'accès

- **12 mois** en alternance en entreprise et au centre de formation.
- 483.5h dont 35h de parcours spécialisé, 2 semaines de partiels et 1 semaine de projet transversal.
- **1 session par an.**
- Tests de positionnement, dossier de candidature et entretien.
- Admission définitive à la signature du contrat.

Public et Prérequis

Être titulaire d'un diplôme de niveau 5 :

- BTS , Titre Pro de niveau 5.
- Dérogation possible pour les niveaux 4 à condition de justifier d'une expérience significative commerciale.

Indicateurs de résultats

Ouverture septembre 2026

Plus d'information sur [le site France Compétences](https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39249/):
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39249/>

Tarifs

Gratuit pour l'alternant.

Frais de formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise conformément à la grille tarifaire de France compétences.

Les débouchés

- Chargé de développement commercial dans le domaine du tourisme
- Gérant de société touristique
- Responsable commercial en produits touristiques
- Chargé de projet marketing - tourisme

Référent handicap

- Locaux accessibles aux personnes en situation de handicap. Adaptation des moyens possible.
- Mise en relation avec le référent handicap

Mme Véronique LEGRAND au **05.49.50.34.19**

Mail : secretariat-cf@isaac-etoile.fr

Conditions d'accès

- Entretien et tests de positionnement.
- Prise de rendez-vous avec **Mme Sylvie MATHE** s.mathe@enseignant.isaac-etoile.fr

Pré-candidature

À partir du **lien**



Contenu et validation de la formation

Enseignement professionnel

- **BLOC 1: Elaborer une stratégie commerciale et marketing**

Analyse du positionnement commercial de l'entreprise

Définition de la stratégie commerciale de l'entreprise

- **BLOC 2 : Déployer une stratégie marketing omnicanale efficiente**

Définition de la stratégie d'acquisition

Elaboration et mise-en-œuvre du plan de communication

- **BLOC 3 : Optimiser la gestion financière et juridique des activités commerciales et marketing de l'entreprise**

Suivi des budgets commerciaux

Conformité des règles juridiques pour la gestion des ressources humaines

- **BLOC 4 : Encadrer les équipes et animer l'activité commerciale**

Conduite d'une négociation commerciale client

Gestion des ressources humaines de l'équipe commerciale / marketing

Gestion de l'équipe commerciale / marketing

- **BLOC 5 : Déployer l'offre commerciale sur un marché spécifique**

Analyse du marché cible

Déploiement d'une offre commerciale spécifique à un marché cible

- **BLOC Mémoire professionnel**

Conduite de projet : rédaction et soutenance d'un mémoire professionnel en considérant les enjeux sociaux et environnementaux du projet.

- **BLOC Complémentaire**

Anglais appliqué : être capable d'exercer son métier en anglais

Parcours spécialisé tourisme : Maîtriser les spécificités liées à l'industrie du tourisme.

- Savoir gérer, suivre et évaluer une structure touristique.

- Savoir créer et commercialiser un produit touristique qui répond aux attentes des clients dans un contexte en pleine évolution (face aux problématiques environnementales, sanitaires, politiques, technologiques, etc.).

- **Masterclass**

IA

Méthodes et moyens mobilisés supplémentaires

- Anglais professionnel (préparation au passage du TOIEC possible).
- Mises en situation professionnelle.

Les plus d'ISAAC

- Logement possible en internat et restauration sur le site du CFA.
- Accompagnement personnalisé dans la recherche d'entreprise.
- Accompagnement dans les démarches administratives.
- Mise à disposition gratuitement de la suite Office 365.