

UNITÉ - TOURISME HÔTELLERIE RESTAURATION SERVICE

Bachelor Commerce et Marketing spécialité Tourisme

Lors de sa formation l'apprenti(e) acquiert des compétences pour :

- Effectuer un travail d'analyse de la situation de l'entreprise vis-à-vis des clients, des concurrents et des marchés, et définir une stratégie adaptée.
- Concevoir et mettre en œuvre des actions de fidélisation et de développement de la clientèle selon une démarche stratégique définie.

En contact régulier avec la clientèle, il est susceptible de définir et de gérer des budgets, d'encadrer et de recruter du personnel.

Formation gratuite et rémunérée par la voie de l'apprentissage.

Missions de l'apprenant

Savoir 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.).

Le Responsable en Développement Commercial et Marketing participe aux activités commerciales et marketing de l'entreprise, en collaboration avec le directeur Marketing et Commercial et/ou avec la direction de l'entreprise.

Débouchés

Doté d'un profil transversal le diplômé pourra exercer ses fonctions dans différents types d'organisations (agences événementielles, comités départementaux et régionaux du tourisme, compagnies aériennes, ferroviaires, autocaristes, croisiéristes, hôtels, résidences de vacances, hôtellerie de plein air, ...) dans un cadre local, national ou international en tant que :

- Responsable de structure dans le domaine du tourisme,
- Responsable de site culturel,
- Chef de produits touristiques,
- Chargé(e) de missions en office de tourisme,
- Chef de projet marketing dans le secteur du tourisme, ...

Titre à finalité professionnelle «Responsable en Développement Commercial et Marketing» de niveau 6, code NSF 312 enregistré au RNCP 42153 par décision de France Compétences en date du 30/04/26 délivré par ECORIS

Conditions d'admission

Pour accéder à la formation :

- Tous les candidats doivent justifier d'un diplôme ou un Titre niveau 5 au minimum ou 120 crédits ECTS pour accéder au titre niveau 6,
- Être éligible à l'apprentissage,
- Remplir le dossier de préinscription en ligne,
- Votre candidature sera examinée, vous serez soumis à des tests,
- Un entretien sera réalisé pour évaluer l'adéquation de votre profil avec le Bachelor Commerce & Marketing Tourisme.
- L'entrée en formation est conditionnée à la signature d'un contrat d'apprentissage au démarrage de la formation.

La formation peut aussi être suivie par la voie scolaire.

Spécificités de La Cadenelle

L'équipe pédagogique assure un encadrement rigoureux et personnalisé pour chaque apprenti.

Les tuteurs des entreprises d'accueil participent à ce suivi.

Des temps forts sont proposés aux apprentis comme la participation aux **Négociales**, ...

Possibilité de passer le TOEIC à La Cadenelle.



Formation sur site - 413 h hors certification

Bloc de compétences 1 : 94.55 heures - Participer à l'élaboration d'une stratégie commerciale et marketing,

Veille stratégique et analyse des données du marché,
Elaborer et présenter un plan d'action commercial et marketing.

Bloc de compétences 2 : 70 heures - Piloter le déploiement opérationnel du plan d'action commercial et marketing

Mise neplace et pilotage des actions commerciales et marketing,
Contrôler, évaluer et optimiser les performances.

Bloc de compétences 3 : 66.5 heures - Développer les opportunités commerciales et la fidélisation client

Construire et déployer des actions commerciales,
Optimiser, fidéliser et analyser l'expérience client.

Bloc de compétences 4 : 77 heures - Manager un service commercial et marketing,

Recruter et contribuer à l'intégration des nouveaux collaborateurs,
Animer une équipe, organiser le développement des compétences et sécuriser l'accompagnement des équipes.

Bloc de compétences 5 : 35 heures - Déployer l'offre commerciale sur un marché spécifique, Spécialité Tourisme.

Les ressources et les acteurs du tourisme,
La demande et le persona, La démarche mercatique,
Les outils liés aux tendances technologiques,
Les principes du tourisme durable actuel,
Les attentes en termes de tourisme d'affaire,
La conception et la commercialisation d'un produit touristique.

Mémoire Professionnel : 38.5 heures - Conduite de Projet

Anglais appliqué : 24.5 heures

Masterclass Introduction aux IA génératives : 7 heures.

Formation en entreprise

Formation par la voie de l'apprentissage : entre 1 et 2 semaines par mois en CFA.

Formation par la voie scolaire : minimum 280 heures de stage.

08/06/2026



La Cadenelle
unité de savoirs

134 Boulevard des Libérateurs
CS 80105 - 13376 Marseille cedex 12
FRANCE
Tél : +33 (0) 4 91 18 10 50

Internet : www.cadenelle.com
E-mail : info@cadenelle.com



ACCÈS

Métro Timone + Bus n°91
Métro La Fourragère + Bus n°10
ou Tramway T1 - Parking sur place