

CATALOGUE FORMATION

BACHELOR COMMERCIALISATION DES PRODUITS TOURISTIQUES ET GESTION DATA



ESETH Business School est un établissement d'enseignement supérieur soumis au contrôle pédagogique de l'état, via l'Académie de Paris. **ESETH Business School** dispense des formations en Management de la durabilité allant de Bac à Bac +5, en présentiel et à distance, en formation initiale et continue.

- Numéro de déclaration d'activité est le, enregistrée auprès du préfet de la région Ile de France.
- Numéro SIRET

Présentation

Le Bachelor Commercialisation des Produits Touristiques et Gestion Data (CP) de l'ESETH est un diplôme inscrit au RNCP, Niveau 6 qui forme en 3 ans des professionnels polyvalents, capables de maîtriser à la fois les techniques de gestion commerciale et la spécificité du secteur touristique

Cette formation s'adapte parfaitement aux besoins des professionnels des établissements de tourisme ou d'hébergement, qui sont à la recherche de collaborateurs créatifs, passionnés, curieux et motivés.

Le Bachelor CP de l'ESETH permet d'être très opérationnel dès votre première expérience professionnelle ou de continuer vos études sur un cycle Bac+4/5. Des cours, conférences, masterclass, business games assurés par des professionnels, experts dans leurs métiers.

La mise en relation avec notre réseau d'entreprises partenaires haut de gamme pour effectuer votre alternance.

Certification

Titre enregistré au répertoire national des certifications professionnelles

Prérequis

NIVEAU(X) DE RECRUTEMENT

Bac et Bac+2

Prérequis :

Le Bachelor Commercialisation des Produits Touristiques et Gestion Data (CP) de l'ESETH est accessible aux titulaires d'un baccalauréat et en 3^{ème} année, aux titulaires d'un BTS ou tout autre diplôme de niveau 5.

Accès sur étude de dossier et éventuellement entretien.

Objectifs

Le Bachelor Commercialisation des Produits Touristiques et Gestion Data (CP) de l'ESETH est un diplôme reconnu par l'état de niveau 6 qui vise à atteindre les objectifs suivants :

- ❖ Développer la capacité à identifier les besoins des clients, à gérer les bases de données clients et à les fidéliser, dans un contexte de forte concurrence
- ❖ Maîtriser les cycles de vente spécifiques aux services (intangibles) et être capable de négocier des contrats avec les fournisseurs (hôtels, transporteurs, agences réceptives)
- ❖ Comprendre les différents canaux de distribution (agences physiques, tour-opérateurs, centrales de réservation en ligne - OTA) et maîtriser les outils et les stratégies du e-tourisme
- ❖ Définir et renforcer l'image de marque d'une destination, d'une agence ou d'un produit touristique
- ❖ Maîtriser le marketing en ligne (SEO, SEA, gestion des contenus, *emailing*), crucial pour attirer les clients et gérer la réputation en ligne
- ❖ Comprendre comment concevoir et communiquer l'expérience client (avant, pendant et après le voyage) afin de créer une forte valeur perçue
- ❖ Comprendre les enjeux du développement durable et être capable de concevoir des offres de tourisme responsable qui répondent à la demande croissante d'un tourisme éthique et respectueux de l'environnement et des populations locales

Méthode pédagogique et évaluation

Modalités d'évaluation :

Études de cas et/ou tests et/ou dissertations et/ou analyses de texte et/ou QCM et/ou évaluation orale et/ou travaux de recherche / Contrôle continu / Bilan de l'alternance et des compétences (écrit + oral) / Soutenance des mémoires / Évaluation professionnelle en entreprise

Documents récapitulatifs de la formation :

Supports de Cours (formats PDF, et/ou Word et/ou PPT), des études de cas et/ou des supports audios et vidéos, d'éventuels exercices à faire en cours de formation

Durée et Financement

DURÉE DES ÉTUDES :

- ❖ 3 ans pour les étudiants titulaires d'un BAC ou d'un diplôme équivalent
- ❖ Alternance possible à partir de la 3e année.

FORMATION CERTIFIANTE

01-60-05-58-30

contact@eseth-bs.fr - admissions@eseth-bs.fr

Modalités et délais d'accès

Délais d'accès

- ❖ Les inscriptions pour la rentrée de septembre 2026 se déroulent du 01 mars au 20 septembre 2026
- ❖ Les inscriptions pour la rentrée décalée de janvier 2027 se poursuivent jusqu'au 18 du mois de décembre

Modalités

L'accès à nos formations peut être initié :

- ❖ Par l'employeur,
- ❖ A l'initiative du salarié avec l'accord de ce dernier,
- ❖ Par un étudiant ou son tuteur légal
- ❖ Alternance possible à partir de la 3^e année

Après remplissage de la fiche d'inscription, notre école s'engage à vous répondre dans un délai de 72 heures.

Si la formation nécessite des prérequis, nous vous proposerons alors, et ce quel que soit le mode de financement que vous envisagez, un test de connaissance et/ou un entretien de positionnement (par appel téléphonique ou en visioconférence) et/ou une étude de votre dossier.

Cette formation ne possède pas d'équivalence et de passerelle

Les étudiants qui entrent en première année doivent obligatoirement valider tous les blocs de compétences

POURSUITES D'ÉTUDES

Ce Bachelor a une finalité professionnelle et débouche donc sur un emploi. Vous avez aussi la possibilité de vous inscrire en première année de Mastère

FORMATION CERTIFIANTE

01-60-05-58-30

contact@eseth-bs.fr - admissions@eseth-bs.fr

Débouchés

- ❖ Chargé de missions
- ❖ Agent de voyages
- ❖ Forfaitiste
- ❖ Concepteur de Voyages
- ❖ Commercial Sédentaire
- ❖ Commercial Itinérant
- ❖ Agent réceptif
- ❖ Représentant Local
- ❖ Responsable Commercial Hôtelier
- ❖ Yield Manager
- ❖ Revenue Manager (Assistant)
- ❖ Assistant Directeur d'Hébergement
- ❖ Chef de Produit E-tourisme
- ❖ Web Marketeur Touristique
- ❖ Chargé de Promotion Touristique
- ❖ Chef de Projet Événementiel
- ❖ Chargé de Mission Tourisme Durable

Rythme : 2 jours en formation et 3 jours en entreprise

Programme

1^{ERE} ET 2^{EME} ANNEE

La formation CP en 1^{ère} et 2^{ème} année qui vise à acquérir des compétences de gestionnaires, est articulée ainsi qu'il suit :

Semestre 1 :

- ❖ Humanités
- ❖ Concepts et actualités économiques
- ❖ Droit – Moot court
- ❖ Management des entreprises et Projets d'entreprise
- ❖ Administration des ressources humaines
- ❖ Gestion des outils collaboratifs
- ❖ Management et gestion des activités
- ❖ Analyse marketing et Expérience client

Semestre 2 :

- ❖ Start-up et entrepreneuriat
- ❖ Techniques de négociation
- ❖ Anglais des affaires
- ❖ Processus comptable et gestion de la trésorerie
- ❖ Fondamentaux du tourisme
- ❖ Stratégies commerciales des entreprises
- ❖ Intelligence économique et veille stratégique
- ❖ Stratégies d'influence et de lobbying
- ❖ Stage (Facultatif)

Rythme : 2 jours en formation et 3 jours en entreprise

3^{EME} ANNEE

La formation CP de l'année de spécialisation est organisée en deux (2) blocs :

AXE 1 : MATIERES DE SPECIALISATION

Semestre 1 :

- ❖ Stratégie de Distribution et Retail Management
- ❖ Merchandising et Design de l'Expérience Client
- ❖ Marketing Stratégique et Management de Marque
- ❖ Gestion des stocks et inventaires

Semestre 2 :

- ❖ Droit social et éthique
- ❖ Stratégie Marketing & Webmarketing
- ❖ Management des opérations commerciales
- ❖ Supply chain et logistique
- ❖ Stage (obligatoire)

AXE 2 : EXIGENCES DE CERTIFICATION

- ❖ Validation des blocs de compétences :

Bloc 1 : Coordonner et améliorer l'activité commerciale de l'établissement marchand

Bloc 2 : Contribuer aux orientations stratégiques de l'enseigne et optimiser la performance économique de l'établissement marchand

Bloc 3 : Manager les salariés de l'établissement marchand

Rythme : 2 jours en formation et 3 jours en entreprise

FORMATION CERTIFIANTE

01-60-05-58-30

contact@eseth-bs.fr - admissions@eseth-bs.fr

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap



Référent handicap : Stéphane NOAH

Téléphone : 0160055830

Mail : Stephanenoah@emsp-bs.fr

Contacts

Mail : contact@eseth-bs.fr / admissions@eseth-bs.fr

Numéro : 0160055830

Les informations relatives au coût de cette formation sont accessibles en cliquant sur le lien suivant : [Cette page](#)

Financement

- ❖ Le contrat d'alternance : l'entreprise s'acquitte des frais de scolarité en lieu et place de l'étudiant.
- ❖ Le Congé Individuel de Formation (CIF).
- ❖ L'aide individuelle à la formation (AIF), si vous êtes demandeur d'emploi
- ❖ Le financement personnel via un job étudiant ou un prêt bancaire.
- ❖ Vous avez la possibilité de payer vos frais de scolarité en plusieurs fois.

Aide à la recherche d'entreprise

- ❖ Séminaire de recherche d'entreprises
- ❖ Coaching individuel
- ❖ Mise en relation avec les partenaires de l'école