

G1303

CONSEILLER / CONSEILLÈRE EN VOYAGES

Autres emplois décrits

- Agent / Agente de comptoir en vente de voyages
- Agent / Agente de vente voyages
- Agent / Agente de voyages
- Chargé / Chargée de clientèle en agence de voyage
- Conseiller / Conseillère voyages d'affaires
- Conseiller / Conseillère voyages en ligne
- Conseiller télévendeur / Conseillère télévendeuse de voyages
- Conseiller vendeur / Conseillère vendeuse croisières
- Téléconseiller / Téléconseillère voyages
- Voyagiste

Définition

Le conseiller en voyages est un professionnel expert qui répond au mieux aux besoins des clients en matière de voyages.

- Organise et vend des séjours touristiques personnalisés
- Conseille les clients sur les destinations, les transports et les hébergements
- Gère les réservations de vols, hôtels et autres services liés au voyage
- Propose et vend des excursions et des activités locales
- Assure le suivi clientèle avant, pendant et après le voyage
- Résout les problèmes et gère les imprévus lors des voyages

Accès à l'emploi

Cet emploi est accessible avec un diplôme de niveau Bac +2 à Bac +3 dans le domaine du tourisme et des loisirs, de la vente.

Certifications et diplômes :

- BTS tourisme
- Licence pro mention métiers du tourisme : commercialisation des produits touristiques
- Licence pro mention guide conférencier
- Licence pro mention métiers du tourisme et des loisirs
- Licence pro mention métiers du tourisme : communication et valorisation des territoires
- Licence pro mention tourisme et loisirs sportifs
- Diplôme en management du tourisme
- Bachelor en management du tourisme et de l'hôtellerie

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Développement économique

- Veiller à la bonne qualité du service rendu/du produit vendu et à la satisfaction du client
- Vendre ou louer des produits ou des services
- Sélectionner les produits touristiques selon la demande du client et lui en présenter les caractéristiques (centres d'intérêt, formalités, tarifs, ...)
- Adapter les offres touristiques aux besoins spécifiques des clients
- Assurer le service après-vente et le suivi clientèle
- Développer des partenariats stratégiques avec des acteurs du tourisme
- Collaborer avec des structures locales (hébergement, restauration, etc.) pour organiser des séjours complets

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Effectuer une réservation
- Assurer le suivi des dossiers clients jusqu'à la finalisation du voyage
- Négocier des contrats avec des prestataires de services de voyage

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Recueillir les informations sur la durée, le nombre de participants, les spécificités de la prestation d'accompagnement touristique
- Proposer des alternatives en cas d'imprévus durant les voyages

Savoir-faire secondaires

Développement économique

- Ecouter activement les besoins des clients
- Adapter sa communication selon l'interlocuteur
- Evaluer les besoins des clients pour des services appropriés
- Recueillir l'avis et les remarques d'un client
- Respecter les délais de réponse et de traitement
- Mettre en oeuvre des actions commerciales et promotionnelles
- Analyser les tendances du marché du voyage d'affaires pour proposer des offres compétitives
- Organiser des circuits touristiques personnalisés
- Fournir des informations touristiques et locales aux clients
- Construire des relations professionnelles durables avec les clients
- Proposer des solutions innovantes pour augmenter les ventes de voyages
- Gérer les réservations et les itinéraires de voyage
- Promouvoir des pratiques touristiques durables
- Assurer la promotion de destinations méconnues

Transition écologique

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Gérer les réservations et les annulations tout en délivrant un service de qualité
- Etablir des titres de transport pour des déplacements en avion
- Optimiser les coûts des packages touristiques
- Assurer la conformité des voyages proposés avec la législation locale

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Gérer les imprévus, aléas et les changements de dernière minute
- Maintenir à jour les informations touristiques disponibles
- Utiliser des outils numériques pour améliorer l'expérience touristique
- Parler une ou plusieurs langues étrangères

Transition numérique

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Surveiller la qualité des services touristiques

Savoir-être professionnels

- Avoir le sens du service
- Organiser son travail selon les priorités et les objectifs
- Etre ouvert aux changements

Savoirs

Domaines d'expertise

- Analyse des tendances du marché du tourisme
- Connaissance des destinations touristiques
- Gestion des partenariats touristiques
- **Utilisation de logiciels de gestion de voyages**
- Logiciels professionnels Amadeus, Sabre, Travelport
- Marketing digital pour le tourisme
- Stratégies de vente
- Maîtrise de l'anglais professionnel

Transition numérique

Transition numérique

Transition numérique

Techniques professionnelles

- Techniques de négociation avec les prestataires
- Techniques de vente de voyages
- Gestion des réservations et des paiements
- Techniques de promotion touristique

Transition écologique

Normes et procédés

- Connaissance des assurances voyage
- Connaissance des procédures de demande de visa
- Connaissance des réglementations internationales en tourisme

Contextes de travail



Conditions de travail et risques professionnels

- Déplacements professionnels
- En contact avec du public



Horaires et durée du travail

- Travail le samedi
- Travail saisonnier
- Travail selon un rythme irrégulier et des pics d'activité



Statut d'emploi

- Contrat travail saisonnier
- Salarié secteur privé (CDI, CDD)



Types de structures

- Entreprises et milieux professionnels
 - Opérateurs de voyages et de séjours
 - Structure de loisirs, culturelle ou touristique
-

Secteurs d'activité

- Tourisme