

**G1308**

# CHEF / CHEFFE DE PRODUIT TOURISTIQUE

Emploi  
cadre

## Autres emplois décrits

- Chef / Cheffe de produit tourisme
- Directeur / Directrice de production tourisme
- Organisateur / Organisatrice de voyages
- Responsable service production tourisme

## Définition

Le Chef de produit touristique est en charge de concevoir, développer et commercialiser des offres de voyages et de séjours, attractives pour les clients.

- Analyse les tendances du marché pour adapter les offres
- Conçoit et développe des produits touristiques innovants et compétitifs
- Collabore avec des partenaires locaux et internationaux pour enrichir les offres
- Gère le cycle de vie complet des produits touristiques, de la conception à la commercialisation
- Assure la promotion des produits à travers divers canaux de communication
- Évalue régulièrement la performance des produits touristiques pour garantir leur succès commercial

## Accès à l'emploi

Cet emploi est accessible avec un diplôme de niveau Bac + 2 à Bac + 5 prioritairement en tourisme.

### Certifications et diplômes :

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

# Compétences

## Savoir-faire

---

### Savoir-faire principaux

#### Développement économique

- Elaborer une stratégie commerciale
- Analyser les tendances du marché touristique
- Optimiser les coûts des voyages en négociant avec les prestataires
- Sélectionner les produits touristiques selon la demande du client et lui en présenter les caractéristiques (centres d'intérêt, formalités, tarifs, ...)
- Piloter la performance et la rentabilité d'une activité ou d'un projet
- Mettre en place des solutions d'amélioration de la performance

#### Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Identifier et sélectionner des fournisseurs, sous-traitants, prestataires
- Contrôler la réalisation et les coûts d'une prestation

#### Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Définir une stratégie de communication
- Utiliser les outils d'analyse des ventes et d'activité

### Savoir-faire secondaires

#### Développement économique

- Réaliser une étude de marché, évaluer le potentiel d'un produit ou service
- Collecter et analyser des informations sur les partenaires
- Préparer ou établir des propositions commerciales, rédiger les offres de prix, élaborer des devis
- Négocier des tarifs préférentiels avec des prestataires
- Proposer un forfait touristique adapté au type de clientèle
- Proposer des forfaits et promotions aux clients réguliers
- Promouvoir les produits auprès des clients
- Evaluer la performance des stratégies commerciales
- Evaluer l'impact des campagnes de communication sur le public cible
- Suivre les étapes de montage d'un produit touristique
- Négocier avec des partenaires locaux
- Optimiser les campagnes de communication digitale
- Promouvoir des pratiques touristiques durables
- Recueillir et analyser les besoins client

Transition numérique

Transition écologique

- Evaluer la satisfaction des clients après le voyage

## Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Faciliter la communication entre différents prestataires de services
- Vérifier la conformité d'une réalisation avec un cahier des charges
- Développer des stratégies pour réduire les coûts logistiques
- Assurer la gestion administrative d'une activité
- Assurer le suivi des dossiers clients jusqu'à la finalisation du voyage

## Production, Construction, Qualité, Logistique

- Contrôler la qualité des prestations fournies

## Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Mettre en oeuvre des actions de communication
- Promouvoir les produits ou services de l'entreprise lors des interactions

Transition numérique

## Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Collaborer avec des équipes multidisciplinaires

## Management, Social, Soins

- Animer, coordonner une équipe

## Savoir-être professionnels

---

- Faire preuve d'autonomie
- Faire preuve de créativité, d'inventivité
- Organiser son travail selon les priorités et les objectifs
- Avoir l'esprit d'équipe

# Savoirs

---

## Domaines d'expertise

- Tarification en temps réel (Yield management)
- Veille concurrentielle sur le marché touristique
- Gestion des partenariats internationaux
- Gestion de cycle de vie de produit
- Conception de programmes touristiques
- Développement de produits touristiques
- Management opérationnel
- Marketing digital pour le tourisme
- Maîtrise de l'anglais professionnel
- Marketing (mercatique)

Transition numérique

## Normes et procédés

- Réglementation du tourisme
- Connaissance des réglementations internationales en tourisme
- Connaissance des réglementations locales en matière de tourisme
- Respect des normes de sécurité dans le tourisme

## Techniques professionnelles

- Techniques de communication orales, écrites et numériques
- Techniques de vente en tourisme

## Produits, outils et matières

- Caractéristiques des produits touristiques

# Contextes de travail

---



## Conditions de travail et risques professionnels

- Déplacements professionnels
- En contact avec du public
- Possibilité de télétravail
- Travail en mode projet



## Horaires et durée du travail

- Travail en journée
- Travail selon un rythme irrégulier et des pics d'activité

## Lieux et déplacements

- Zone internationale
- 

## Statut d'emploi

- Salarié secteur privé (CDI, CDD)
- 

## Types de structures

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

# Secteurs d'activité

- Tourisme