

Bac+2

100% en ligne

Alternance



Durée estimée*:

1350h (2 ans) ou
675h (1 an)



Lieu :

100% en ligne



Démarrage :

A tout moment
de l'année



Certification :

Diplôme d'Etat
Niveau 5
(Bac+2)



Crédits ECTS :

120

Préparez votre BTS Tourisme en alternance et entrez dans un secteur passionnant et dynamique !

Cette formation en alternance vous permet d'acquérir les compétences nécessaires pour accueillir, conseiller et accompagner les voyageurs, tout en évoluant directement en structure touristique. Vous apprendrez à promouvoir des prestations, construire des itinéraires, gérer les réservations, maîtriser les outils numériques et assurer une qualité de service irréprochable. Un parcours concret pour intégrer rapidement le monde professionnel du tourisme, en France comme à l'international.

Vous serez capable de :

- Accueillir et accompagner des touristes
- Développer des activités touristiques
- Informer et conseiller des touristes
- Assurer le suivi du service proposé
- Gérer et diffuser les informations en relation avec le secteur du tourisme

Vous obtiendrez à l'issue de la formation : ?



Diplôme d'État



BTS "Tourisme" niveau 5, enregistré au RNCP, sous le numéro 37890, par arrêté du 05/03/2019 publié au Journal Officiel du 19/04/2019



Attestation de fin de formation

studi &

ESGTOURISME



120 crédits ECTS

Les ECTS (Système européen de transfert et d'accumulation de crédits) permettent de reconnaître les diplômes dans tous les pays de l'Union européenne.

(?) : Sous réserve de réussite aux épreuves finales.

Inclus dans votre formation :

- **Accompagnement méthodologique personnalisé par votre référent**
- **Accompagnement individuel de vos missions en entreprise**
- **Suivi pédagogique par nos formateurs experts**
- **Coaching carrière**
- **Cours écrits et vidéos à la demande et évaluations personnalisées**
- **Accès illimité à plus de 10 000 classes virtuelles⁽¹⁾ en direct et replay**
- **Préparation spécifiques aux examens**
- **Accès illimité à votre formation pendant 3 ans (contenus et mises à jour)**

⁽¹⁾ Nombre moyen de classes virtuelles en direct observées sur les 12 derniers mois (organisées majoritairement à partir de 18h)

L'accès à la plateforme se fait en moyenne sous 14 jours après l'accord du financeur. Ce délai peut varier selon la typologie de financement.

*La durée en heures et en mois est une durée moyenne estimée pour la réalisation de la formation. La durée de réalisation effective peut être, selon chaque apprenant, inférieure ou supérieure à la durée estimée, sans incidence sur le tarif de la formation. La durée indiquée est donnée à titre indicatif et n'est pas contractuelle. Elle sera précisée lors de votre entretien avec votre conseiller en formation.

** Voir les CGV Studi

Programme détaillé

Gestion de la relation de la clientèle touristique

Organiser l'espace d'accueil

L'aménagement de l'espace d'accueil et de vente

La promotion sur le lieu de vente

Les supports papier et numériques d'informations touristiques

Conseil et vente de prestations touristiques : prendre en charge le client

Les fondamentaux de la communication professionnelle

La communication professionnelle orientée client

L'accueil, l'information, le conseil et l'entretien de vente

Conseil et vente de prestations touristiques : conduire de l'entretien de vente/conseil

La négociation commerciale

Les services et produits additionnels

Conseil et vente de prestations touristiques : concrétiser la vente

La finalisation de la vente

Les principes généraux sur les contrats

Les dispositions régissant la vente de voyages et de séjours"

La réservation des prestations touristiques

L'e-contrat de voyage

Les contrats d'assurance liés aux voyages

Les instruments de paiement

Assurer le suivi de la vente

La démarche qualité

La gestion des réclamations et des litiges

L'assistance conseil notamment en cas d'imprévu

Analyser la qualité de la prestation touristique vendue

La mesure de la satisfaction

Analyser les retours des clients

Accompagner un groupe de touristes

Les techniques professionnelles d'accompagnement

Présenter le contexte géographique, historique et culturel

Installer une signalétique et proposer des supports d'information adaptés

Les règles de sécurité dans l'accompagnement des groupes

La gestion et l'accompagnement-animation du groupe de touristes

Gérer les formalités d'accompagnement

Les plateformes électroniques de gestion des réservations

Le transport aérien national et international

Le transport ferroviaire

Les serveurs des voyagistes, les sites professionnels

GDS AMADEUS

Prestations aériennes

Prestations ferroviaires

Élaboration d'une prestation touristique

Analyser le cadre de l'activité touristique

- Le marché touristique
- La demande en matière de tourisme
- Le processus d'achat
- La réglementation de l'offre touristique
- Le statut de l'organisation
- Le statut des personnes au travail : les régimes juridiques
- Le statut des personnes au travail : rupture de contrat, représentation et négociation collective
- Les acteurs de l'offre touristique du secteur commercial
- Les acteurs de l'offre touristique du secteur social et associatif
- Les acteurs du tourisme responsable et solidaire

Réaliser le diagnostic stratégique d'une organisation touristique

- La stratégie d'entreprise
- Les outils d'analyse stratégique
- Les orientations stratégiques
- La configuration structurelle
- Les types d'emplois et la Gestion des Ressources Humaines
- Le recrutement, la rémunération et la formation
- La structuration des entreprises et les différents styles de management
- Motivation, culture d'entreprise et management
- L'évaluation de besoins financiers
- Les modes de financement
- L'équilibre financier à court terme et à long terme
- Le suivi financier de l'organisation : le compte de résultat et le bilan
- La performance par rapport au marché
- La performance financière

Concevoir une prestation touristique : l'étude de marché

- La demande et le comportement des consommateurs
- La segmentation
- Les différents intervenants sur le marché touristique
- La mercatique, le marché et l'étude de marché
- La démarche d'enquête
- L'étude de la concurrence
- L'orientation stratégique et l'élaboration de la stratégie commerciale touristique

Concevoir une prestation touristique : le produit touristique

- Le produit touristique
- Les caractéristiques et cycle de vie du produit touristique
- La structure et composantes des produits touristiques
- Les thématiques des produits touristiques
- La politique de produit
- La démarche qualité et la qualité des produits touristiques
- La démarche de développement durable
- Les dispositions réglementaires et éthiques en vigueur

Concevoir une prestation touristique : le prix

- La politique tarifaire de l'offre touristique
- Le yield management dans le domaine touristique
- Les modes et méthodes de fixation de prix

Communiquer autour d'une prestation touristique

- Les objectifs de la communication de l'entreprise touristique et l'élaboration du plan de communication"
- La promotion média et la communication digitale
- La promotion hors-médias

Distribuer une prestation touristique

- Définition et objectifs de la distribution touristique
- Internet comme réseau de distribution majeur

Méthodologie de construction d'une prestation touristique : cas d'une visite ou d'un voyage

- Établissement du cahier des charges
- Planification et tableau synoptique des prestations
- Budgétisation du voyage et le devis
- Offre de vente et évaluation de la prestation

Méthodologie de construction d'une prestation touristique : cas d'un événement

- Notion d'événement touristique
- Définition du projet et cahier des charges
- Mise en place de la communication liée à l'événement
- Organisation de l'événement et bilan post-événement

Gestion de l'information touristique

Réaliser une veille informationnelle

L'information touristique

Le système d'information

Les matériels et logiciels

Le concept de veille

La méthodologie de la veille

La démarche de veille

Les différents types de veille

La veille en communication

La veille commerciale

La veille sociétale/comportementale

La veille concurrentielle et sectorielle

La veille juridique

La veille et l'innovation

La veille informationnelle touristique

Le traitement de l'information

La communication par mail et la visioconférence

Traiter l'information

Introduction générale aux bases de données relationnelles

Introduction à la conception des bases de données relationnelles

Création et alimentation de bases de données SQL

Interrogation de bases de données SQL

Les études qualitatives

La mise en oeuvre d'études qualitatives

La création d'un échantillon pour étude qualitative

Les types d'études quantitatives

La réalisation d'une enquête

Les méthodes d'échantillonnage

Les études à l'épreuve du numérique

La diffusion des informations

Des présentations de résultats impactantes

Diffuser des messages adaptés au public cible

Élaborer des messages adaptés aux différentes cibles

L'écriture pour les réseaux sociaux

Les cibles

Choisir les outils et les circuits d'information

Créer une charte graphique

Les outils nomades, mobiles et application de communication

Les outils de géolocalisation

Suivre la diffusion de l'information

Le web et la présence en ligne

Les services du web et la présence en ligne

Les logiciels de services réseau, services web, le web social

La présentation de la plateforme Facebook

L'algorithme de Facebook

Faire croître sa communauté Facebook

Comprendre les codes d'utilisation d'Instagram

Instagram en pratique

Développer sa visibilité et acquérir une notoriété

Les objectifs d'un site internet - réflexion et mise en page

L'audit d'un site internet

Définir la solution et le projet cibles

À propos de Wordpress

Le tableau de bord de WordPress

Écrire des articles et des pages

Manager son site

Ajouter des fonctionnalités avec les extensions

Archiver et sécuriser l'information

Le stockage et la sauvegarde de données

Empreinte écologique

La cybersécurité

Le droit de la communication

Le droit à l'image

La propriété intellectuelle : Propriété littéraire et artistique, droit d'auteur, droits voisins

Le droit de la presse

Le cadre juridique de la publicité

La vie privée, e-réputation et identité numérique

La protection des données personnelles : Grands principes et Loi informatique et Libertés

Le RGPD

Les outils bureautiques : Word

Environnement et méthodes

Mise en forme et mise en page

Outils d'édition

Objets graphiques et tableaux

Environnement et méthodes

Mise en forme et mise en page

Outils d'édition - Niveau opérationnel

Objets graphiques et tableaux

Les outils bureautiques : Excel

Prise en main d'Excel

L'interface

Mise en forme

Sélections des données

Copier-Coller

Collage Spécial

Formules

Révisions de fonctions simples

Fonctions logiques

Tableaux

Tableaux Croisés Dynamiques

Gérer la feuille

Graphique

Tri Excel

Recherches, Filtres, Tri

Impression

Les outils de gestion du temps et de projet

La gestion du temps

Collaborer avec les apps Google

Les modes de gestion de projet dits "classiques"

Les méthodologies Agile

La première découpe du projet

La construction du planning

La construction d'un tableau de bord opérationnel

Atelier de créativité : Les cartes heuristiques

L'application Trello

Création du compte

Découverte de l'interface

Découvrir le contenu d'un projet

Les membres

Les équipes

Les tableaux

Les listes

Les cartes

Les checklists

Les utilitaires

Les Power-Ups

La Présentation assistée par ordinateur (PREAO)

Environnement, méthodes, diaporama

Gestion du texte

Gestion des objets

Thèmes et modèles

Environnement, méthodes, diaporama

Gestion du texte

Gestion des objets

Thèmes et modèles

Montage audio/ vidéo numérique

Qu'est-ce que la vidéo ?

Principes de base de la narration par l'image

L'éclairage : les bases pour bien commencer

Les appareils photo Reflex ou Mirrorless numériques et leurs accessoires

Le montage avec un smartphone

Gestion des données informatiques

Introduction et principes de base du montage

Premiers pas dans le montage de son mini-clip

Créer des vidéos à partir de photos

Exportation & archivage

Tourisme et territoires

Les formes de tourisme, leurs influences et leurs impacts

Tourisme sur les littoraux

Tourisme en ville

Tourisme rural

Tourisme de montagne

Tourisme sur l'eau et sur les rails

Le tourisme culturel et patrimonial

Tourisme de santé, bien-être et détente

Tourisme de divertissement

Les éléments qui influent sur les activités touristiques

La desserte des territoires

Les potentialités des territoires

Les facteurs socio-économiques

Le tourisme responsable et durable

Analyser les impacts du tourisme sur un territoire

Les impacts économiques et sociaux du tourisme sur les territoires

Les impacts culturels et environnementaux du tourisme sur les territoires

Comprendre les contraintes imposées aux acteurs du tourisme

Contraintes Géographiques et Climatiques

Contraintes Géopolitiques, sanitaires et réglementaires

Déterminer les évolutions des pratiques du tourisme

De la fin du 18ème siècle au début du 20ème

Milieu du 20ème siècle

Des années 60 à nos jours

Le tourisme du Futur

Les pratiques du tourisme français et leurs évolutions

Le tourisme dans le monde et sa diffusion

Le tourisme dans le monde

La diffusion du phénomène touristique

Acteurs et politiques du développement touristique

Les institutions du tourisme

La mise en tourisme des territoires

Les politiques de développement touristique

Cartographie

Lecture de cartes à différentes échelles

Méthodologie de réalisation de croquis et schémas

Tourisme et durabilité

Le tourisme durable

Tourisme et patrimoine

Le patrimoine

La France, un des premiers et plus anciens territoires touristiques

La France, territoire touristique

Evolution et tendances des pratiques touristiques en France

La typologie des régions touristiques françaises

Les principaux territoires touristiques mondiaux

L'Europe

Etude d'un territoire Européen

L'Amérique du Nord

Etude d'un territoire Nord-américain

L'Amérique Latine

Etude d'un territoire d'Amérique Latine

Les Caraïbes

Etude d'un territoire Caribéen

Le bassin Méditerranéen (Moyen Orient et Bassin Méditerranéen)

Etude d'un territoire du bassin Méditerranéen

L'Asie

Etude d'un territoire d'Asie

Les pas du Golfe

Etude de Dubaï

Culture générale et expression (BTS)

Comprendre et argumenter

- Méthodologie d'analyse des oeuvres
- Méthodologie de l'essai

S'informer et se documenter

- Se documenter à travers le temps, s'informer à l'ère d'internet et des réseaux sociaux.
- Maîtriser les outils de la recherche documentaire et la veille
- Organiser sa recherche d'information
- S'appuyer sur les bons supports
- Extraire les informations d'un document organisé ou non
- Traiter l'information
- Apprendre l'analyse comparative
- Qualifier et relativiser les informations en fonction de la transtextualité
- Établir un bilan critique sur un document ou un sujet
- Reconnaître les différents biais cognitifs
- Reconnaître les différentes techniques sophistiquées et l'art d'avoir toujours raison

Lire et comprendre un message

- Analyse littéraire - Méthodologie et outils
- Savoir lire des documents graphiques
- Analyser la forme pour comprendre le fond d'un texte seul ou dans un corpus

Écrire un message

- Rechercher une idée, extraire une idée d'un fait, d'un exemple, d'un document
- Classer ses idées, les ordonner / Construire un plan
- Savoir nuancer, relativiser, modaliser.
- Les essentiels pour écrire lors d'une épreuve 1
- Les essentiels pour écrire lors d'une épreuve 2
- Les règles de l'argumentation
- Développer et illustrer une idée
- Choisir le moyen de communication
- Rédiger un message lisible
- S'impliquer dans le message / Présenter son point de vue
- Réaliser un message authentique
- Utiliser les déictiques et embrayeurs à bon escient
- Les connecteurs logiques
- Structurer son discours pour qu'il soit logique
- Les niveaux de langue
- Les écrits pro : La lettre
- Les écrits pro : Note de synthèse
- Les écrits pro : CR et PV
- Les écrits pro : Le rapport professionnel

Expression et communication en langue anglaise

Réussir mes épreuves de langues vivantes étrangères

- Progresser en langue vivante étrangère
- La mise en situation professionnelle à l'épreuve orale du BTS Tourisme
- L'entretien en langue étrangère avec le jury du BTS Tourisme
- Comment analyser un corpus de documents
- Ecrire un compte rendu en anglais à partir d'un corpus de texte
- Comment présenter ses idées à l'oral en LE 1
- Participer à un entretien en langue étrangère
- Rédiger un écrit professionnel en LVE

Accueillir et prendre en charge des clients étrangers

- Accueillir
- Renseigner / Répondre aux questions
- Se présenter dans un cadre professionnel
- Accueil et conversation téléphonique
- Correspondances professionnelles (courriels, lettres)
- Culture anglophone : l'humour
- Analyse de documents : tourisme mondial

Vendre des produits touristiques

- Faire une réservation
- Les différents types d'hébergement touristique
- Construire un produit touristique
- Réaliser une présentation illustrée à l'orale
- Culture anglophone : le sport

Accompagner des touristes étrangers

- Orienter
- Guider
- Les déplacements / transports
- Informer : présenter un lieu / monument
- Les activités MICE (événementiel et tourisme d'affaires)
- La gastronomie / la restauration
- Culture anglophone : les différents accents
- Discussion : exprimer son accord / désaccord, son opinion

Suivre et fidéliser la clientèle étrangère

- Promouvoir un lieu / produit : article de blog
- Réclamations (orales / écrites) et Mauvais avis en ligne
- Participer à une réunion / des négociations
- Suivre les tendances (veille / recherche / diversification)
- Interagir dans un environnement multiculturel

Connaître les réalités géographiques et historiques des pays anglophones

- The Commonwealth
- The British Isles
- English speaking countries in America
- English speaking countries in Africa
- English speaking countries of the Pacific
- Understanding the different accents of the English-speaking world

Bon à savoir ou à revoir

- L'usage des verbes irréguliers
- Les médias du monde anglo-saxon

Langues vivantes étrangères 2 : Espagnol

Réussir mes épreuves de langues vivantes étrangères au BTS

- Comment présenter ses idées à l'oral en LVE 2 - Espagnol
- Participer à un entretien en langue étrangère 2 - Espagnol
- Rédiger un écrit professionnel en LVE 2 - Espagnol
- La méthodologie de la traduction en LV2 - Espagnol
- Précis de grammaire

Accueillir et prendre en charge des clients étrangers

- Atender a un cliente de manera presencial / Accueillir un client en présentiel
- Intercambiar con un cliente: preguntas y respuestas / Échanger avec un client: questions et réponses
- Atender a un cliente por teléfono / Accueillir un client par téléphone
- Redactar un correo electrónico o una carta formal / Rédiger un courriel ou une lettre formelle
- Los clientes hispánicos / Les clients hispaniques
- España / L'Espagne
- Metodología: comprensión escrita y expresión escrita / Méthodologie : compréhension écrite et expression écrite
- Fiche de vocabulaire "Accueillir et prendre en

charge des clients étrangers"

Vendre des produits touristiques

Turismo y actividades turísticas / Tourisme et activités touristiques

En la agencia de viajes / À l'agence de voyages

Hacer una reserva / Faire une réservation

Establecer un presupuesto / Établir un devis

América central y el Caribe hispánico / L'Amérique centrale et les Caraïbes hispaniques

Metodología: comprensión oral y expresión oral /

Méthodologie : compréhension orale et expression orale

Fiche de vocabulaire "Vendre des produits touristiques étrangers à une clientèle française"

Accompagner des touristes étrangers

- Organizar espacios de acogida / Organiser des espaces d'accueil
- En la oficina de turismo / À l'office de tourisme
- Acoger a visitantes en la feria / Accueillir des visiteurs à la foire
- Presentar y proponer un programa turístico / Présenter et proposer un programme touristique
- Acompañar y guiar un grupo de turistas / Accompagner et guider un groupe de touristes
- Los países andinos / Les pays andins
- Metodología: expresión oral / Méthodologie : expression orale
- Fiche de vocabulaire "Accompagner des touristes étrangers"

Suivre et fidéliser la clientèle étrangère

- Fidelizar a clientes / Fidéliser des clients
- Organizar un seguimiento de clientes / Organiser un suivi de clients
- Tratar las reclamaciones de clientes / Traiter les réclamations de clients
- Los países del Cono Sur / Les pays du Cône Sud
- Metodología: expresión oral en interacción / Méthodologie : expression orale en interaction
- Fiche de vocabulaire "Suivre et fidéliser la clientèle étrangère"

Communication en langues vivantes étrangères : LVE B Allemand

Réussir mes épreuves de langues vivantes étrangères

- Comment présenter ses idées à l'oral en LVE 2 - Allemand
- Participer à un entretien en langue étrangère 2 - Allemand
- Rédiger un écrit professionnel en LVE 2 - Allemand
- La méthodologie de la traduction en LV2 - Allemand
- Précis de grammaire

Accueillir et prendre en charge des clients étrangers

- Accueillir un client en présentiel
- Échanger avec un client : questions et réponses
- Accueillir un client par téléphone
- Rédiger un courriel ou une lettre formelle
- Les clients germaniques
- L'Allemagne
- Méthodologie : compréhension écrite et expression écrite
- Fiche de vocabulaire "Accueillir et prendre en charge des clients étrangers"

Vendre des produits touristiques

- Tourisme et activités touristiques
- À l'agence de voyages
- Faire une réservation
- Établir un devis
- Méthodologie : compréhension orale et expression orale
- Fiche de vocabulaire "Vendre des produits touristiques étrangers à une clientèle française"

Accompagner des touristes étrangers

- Organiser des espaces d'accueil
- À l'office de tourisme
- Accueillir des visiteurs à la foire
- Présenter et proposer un programme touristique
- Accompagner et guider un groupe de touristes
- Méthodologie : expression orale
- Fiche de vocabulaire "Accompagner des touristes étrangers"

Suivre et fidéliser la clientèle étrangère

- Fidéliser des clients
- Organiser un suivi de clients
- Traiter les réclamations de clients
- Méthodologie : expression orale en interaction

- Fiche de vocabulaire "Suivre et fidéliser la clientèle étrangère"

Modalités spécifiques Alternance - Niveau 4 à 6 (Bac à Bac+3) - Modalité : Alternance

Module Réussir mon alternance (durée estimée : 50h)

- Connaissance de l'alternance, des contrats, engagements réciproques, aides et modalités de suivi
- Citoyenneté, diversité et santé au travail.

Module Réussir ma vie professionnelle (durée estimée : 20h)

- Comprendre les enjeux de l'entreprise pour favoriser mon intégration
- Démarquez-vous en entreprise

Accompagnement et renforcement pédagogique, suivi du Career Center (durée estimée : 54h en moyenne)

- Un live interactif par semaine permettant de répondre aux questions des alternants et informations liées aux aides sociales, à la mobilité internationale, au handicap
- Suivi du CFA : entretiens tripartites pluriannuels

Compétences digitales (Accès Studi+)

- Accès à 1 à 2 programme(s) courts(s) dédié(s) aux "digital skills" au choix parmi le catalogue, permettant de se former et s'exercer aux logiciels les plus adaptés à son entreprise

Métiers visés

- ▼ Chargé / Chargée de clientèle
- ▼ Agent de voyages
- ▼ Agent de réservation
- ▼ Chef / Cheffe de comptoir
- ▼ Directeur / Directrice d'office du tourisme
- ▼ Agent d'accueil
- ▼ Billettiste
- ▼ Forfaitiste
- ▼ Conseiller / Conseillère en voyages
- ▼ animateur / Animatrice événementiel

Modalités

Formation financée et rémunérée

Les frais de formation sont pris en charge par l'OPCO de votre entreprise et vous recevez un salaire mensuel qui augmente au fur et à mesure de votre formation.

Conditions d'admission :

Pour entrer en formation préparant au Titre visé, le candidat doit :

Pour un BTS en 2 ans :

- Être âgé de 16 ans lors de la signature du contrat
- Être titulaire d'un Diplôme ou d'un Titre de niveau 4 (BAC ou équivalent)

Pour un BTS en 1 an :

- Être âgé de 16 ans lors de la signature du contrat
- Avoir suivi une année du même BTS précédemment

OU

- Être titulaire d'un Diplôme ou d'un Titre de niveau 5 (Bac+2)

Pour toute autre situation, contactez un conseiller en formation qui étudiera votre admissibilité..

Examen :

Mois d'examen : Mai, Juin

Lieu : En présentiel (centre d'examen de votre académie)

A l'issue de votre formation, vous présenterez l'examen BTS Tourisme dans un centre sélectionné par le Rectorat de votre région.

Les épreuves écrites et orales se déroulent de début mai à fin juin. Pour les épreuves orales, le calendrier varie en fonction des académies.

- **E1 – Culture générale et expression** : épreuve écrite (3h)
- **E2 – Langues vivantes étrangères LVA et LVB** : oral (30 min pour chacune des langues)
- **E3 – Tourisme et territoires** : écrit (3h)
- **E4 – Gestion de la relation clientèle touristique** : oral (45 min)
- **E5 – Élaboration d'une prestation touristique** : écrit (4h)
- **E6 – Gestion de l'information touristique** : oral (40 min)

Certification :

Certification : BTS "Tourisme" niveau 5, enregistré au RNCP, sous le numéro 37890, par arrêté du 05/03/2019 publié au Journal Officiel du 19/04/2019

Certificateur : Ministère de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de l'Innovation

Consultez la fiche RNCP sur le site de France Compétences

Validation par bloc de compétences :

La certification professionnelle est composée de plusieurs blocs de compétences à acquérir pour l'obtention de la certification professionnelle.

Il est possible de valider un ou plusieurs des blocs de compétences. Chaque bloc peut être acquis individuellement.

La fiche RNCP accessible depuis chaque fiche formation en précise les modalités d'obtention.

Quelle que soit la forme d'examen choisie, les candidats préparant l'examen du brevet de technicien supérieur par la voie de la formation professionnelle continue ou dans le cadre de la validation des acquis de l'expérience reçoivent, pour les unités du diplôme préparé qui ont fait l'objet, au titre de la session en cours ou dans les cinq années précédentes, d'une note égale ou supérieure à 10 sur 20 ou d'une validation des acquis de l'expérience, y compris si elles ont été obtenues par la voie scolaire ou par la voie de l'apprentissage, une attestation délivrée par le recteur d'académie reconnaissant l'acquisition des compétences constitutives de ces unités du diplôme.

Pour toute question concernant les blocs de compétence, contactez votre conseiller en formation.

Equivalences et passerelles :

Le certificateur n'a identifié aucune équivalence.

Poursuite d'études :

Après avoir obtenu le BTS Tourisme, il est possible de :

- Soit intégrer directement le marché du travail
- Soit poursuivre vers une Licence pro Métiers du tourisme ou un Bachelor Responsable d'Etablissement Touristique ou un Bachelor Marketing et Tourisme.

Cette liste n'est pas exhaustive. Il existe d'autres poursuites possibles.

Accompagnement spécifique alternance :

Un accompagnement renforcé, pensé pour les alternants

Le parcours d'un alternant ne ressemble à aucun autre, c'est pourquoi nous avons mis en place un suivi spécifique, dédié et renforcé pour répondre à ses enjeux particuliers. Dès son entrée chez Studi, chaque alternant réalise un test de positionnement pour évaluer ses acquis et lui proposer, si besoin, un parcours de remise à niveau individualisé. Un onboarding personnalisé, animé par son chargé de suivi, lui permet de découvrir l'ensemble des services et des ressources utiles pour bien démarrer.

Tout au long de sa formation, il bénéficie d'un chargé de suivi alternance dédié, expert de l'alternance, à la fois sur les volets administratifs et pédagogiques. Ce référent s'adapte aux contraintes propres au rythme alterné et reste accessible à tout moment via son agenda en ligne.

Le suivi de l'alternant inclut également :

- des entretiens tripartites réguliers, menés avec le tuteur en entreprise, pour faire le point sur l'acquisition des compétences à l'aide d'une grille d'évaluation partagée ;
- un suivi continu de l'assiduité et de la progression pédagogique, permettant d'intervenir rapidement en cas de besoin, de proposer un coaching personnalisé ou de rebooster la motivation dans les phases de creux ;
- des contenus employabilité dédiés, pour préparer l'insertion professionnelle au-delà de la formation.

Ce dispositif global assure à chaque alternant un cadre solide et bienveillant, propice à sa réussite dans ce double défi que représente la formation en alternance.

Comment se déroule votre parcours en alternance avec Studi ?

Jusqu'à 11 semaines

2

DÉFINITION DU PROJET

Vous constituez votre dossier d'admission

- Vous êtes contacté(e) par un conseiller en formation avec qui vous réalisez un bilan d'orientation.
- Vous finalisez votre dossier d'admission avec son soutien.

4

SAS VERS L'ALTERNANCE*

Vous démarrez gratuitement votre formation

- Vous commencez à vous former de manière intensive jusqu'à ce que vous commenciez vos missions entreprise.
- Vous n'êtes pas rémunéré(e) pendant cette période de formation.
- Vous continuez à bénéficier de notre programme coaching alternance pour trouver votre entreprise d'accueil.

1

DÉFINITION DU PROJET

Vous candidatez

Vous candidatez à l'alternance et faites votre choix parmi une de nos formations en alternance du CAP à Bac+5.

3

PROGRAMME COACHING ALTERNANCE

Vous êtes admis(e)

- Vous profitez de notre programme coaching pour trouver votre entreprise d'accueil (accès à des milliers d'offres d'emploi en d'alternance, suivi de vos candidatures, coaching sur les techniques de recherche d'entreprise...).
- Vous prenez en main la plateforme d'apprentissage en ligne.
- Vous commencez à chercher votre entreprise d'accueil.

5

IMMERSION EN ENTREPRISE ET FORMATION EN ALTERNANCE

Vous démarrez dans votre entreprise d'accueil

- Dès que vous avez trouvé votre entreprise d'accueil, vous débutez votre immersion en entreprise et vous commencez à être rémunéré(e). Vous poursuivez votre formation en alternance selon le planning prévu.
- Votre rythme d'alternance, 4 jours en entreprise / 1 jour en formation est flexible et modulable pour s'adapter parfaitement aux besoins de votre entreprise.
- Dans l'éventualité où vous n'auriez pas trouvé d'entreprise d'accueil, Studi vous apportera un soutien financier pour continuer votre projet (sous conditions d'éligibilité et étude de votre dossier).

*Places limitées. Vérifiez votre éligibilité au "sas vers l'alternance" avec votre conseiller en formation.

La méthode **Studi**

- ✓ **Un suivi tripartite tout au long du parcours**
Vous n'êtes jamais seul : un accompagnement régulier est assuré entre Studi, votre entreprise et vous, grâce à des entretiens tripartites structurés pour suivre l'acquisition de vos compétences. Ce suivi est enrichi d'un accompagnement pédagogique de proximité, avec une réponse sous 48h ouvrées de nos formateurs experts.
- ✓ **Un accompagnement carrière sur-mesure**
Trouver votre entreprise, découvrir les bonnes pratiques en alternance, affiner votre projet professionnel : notre programme coaching vous aide à chaque étape, pour booster votre employabilité dès aujourd'hui et pour demain.
- ✓ **Une pédagogie concrète et immersive**
Parce que l'alternance, c'est du concret, nos formations s'appuient sur une pédagogie active : cas pratiques, mises en situation et contenus immersifs pour développer des compétences directement actionnables en entreprise.
- ✓ **Des ressources accessibles à tout moment**
Votre plateforme de formation est disponible 24h/24, sur web et mobile. Elle vous donne accès à une grande diversité de supports (cours écrits, vidéos à la demande, classes virtuelles, exercices corrigés) et aux licences elles dont vous avez besoin.
- ✓ **Une vraie communauté d'apprentissage**
Vous rejoignez une plateforme collaborative pour échanger, partager, poser vos questions et tisser des liens avec d'autres alternants et formateurs. Parce qu'apprendre, c'est aussi une aventure collective.
- ✓ **Des compétences à 360° avec Studi+**
En parallèle de votre formation principale, vous avez accès à des modules complémentaires pour aller plus loin : IA, outils bureautiques, langues, soft skills... autant d'atouts pour élargir votre profil et faire la différence sur le marché du travail.

Accessibilité handicap : Pour tout besoin spécifique en termes d'adaptation des canaux d'apprentissage au type de trouble ou de handicap, d'aménagement des évaluations et des examens, ou encore de renforcement des appels de coaching, etc, une équipe de correspondants-référents handicap est à votre disposition via handicap@studi.fr