

DÉFINITION :

Le Brevet de Technicien Supérieur est un Diplôme National de l'Enseignement Supérieur qui atteste une qualification professionnelle.

Le titulaire de ce B.T.S. intervient dans le processus conduisant de la production à la vente de voyages et de séjours :

- entre en relation avec les clients (français et étrangers), les informe, les conseille sur les caractéristiques des destinations et des prestations qu'il sélectionne et adapte à leur demande, finalise les ventes, et assure le suivi commercial de la clientèle,
- assure les transactions informatiques et la facturation, en utilisant les technologies de traitement de l'information et de la communication,
- assemble, négocie le cas échéant, des offres touristiques et élabore les supports de vente,
- participe à la gestion commerciale du point de vente de produits touristiques.

Le titulaire de ce B.T.S. exerce ses fonctions dans toute entreprise ou structure assurant la production, et la commercialisation de produits touristiques :

- distributeurs/agences de voyages / plateaux téléphoniques,
- producteurs locaux, autres organismes institutionnels et associations touristiques,
- voyagistes (« tours opérateurs- TO »),
- plateaux d'affaires,
- centrales d'achat et de réservation,
- compagnies de transport (aérien, ferroviaire, maritime, fluvial, routier),
- autocaristes,
- croisiéristes,
- loueurs de voitures,
- sociétés d'assurance - assistance touristique,
- autres prestataires de services touristiques et hôteliers.

CANDIDATURE :

Le Lycée COLBERT est un lycée public. L'admission est prononcée sur la base de l'examen des dossiers dans le cadre de la procédure nationale du dossier unique saisi sur le site : admissions-postbac.fr. Leur nombre considérable conduit la commission à écarter presque systématiquement les candidatures affectées d'un avis autre que TRES FAVORABLE ou FAVORABLE. Parmi celles-ci, la motivation, exprimée par l'expression d'un vœu no1 constitue un critère d'appréciation susceptible de favoriser l'inscription en liste principale. Une lettre de motivation

(précisant le rang du vœu) est toujours la bienvenue.

BACCALAUREATS CONSEILLÉS :

Économique et social, Littéraire, ou STT. Tous les baccalauréats conviennent pourvu que l'on ait une bonne aisance en langues vivantes.

PROFIL DU CANDIDAT :

- Curiosité, ouverture d'esprit, créativité.
- Présentation, disponibilité et dynamisme.
- Excellent culture générale surtout en langues et en géographie
- Résistance physique, maîtrise de soi, force de caractère.
- Méthodes, sens de l'organisation et des responsabilités,
- Adaptabilité au travail en équipe, aux changements.
- Goût du travail bien fait, pour la vente et le montage de produits

L'ensemble des activités requiert du technicien supérieur des compétences qui prennent appui :

- Sur une grande facilité de communication en français et en 2 langues étrangères, dont l'anglais obligatoire,
- Sur une large culture historique, géographique, économique,
- Sur des savoirs et savoir-faire spécifiques en mercatique, vente, gestion, droit, informatique appliquée au tourisme ;
- Sur une connaissance approfondie des techniques du tourisme (vente et production),

Sur un comportement de vendeur et d'animateur d'équipe ou de groupe



B.T.S.

VENTES ET PRODUCTIONS TOURISTIQUES



Tél. : 04 78 00 85 59 Fax : 04 78 77 64 94
20 rue Louis JOUVET 69372 LYON Cedex 08

FORMATION

L'ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL EST AXÉ SUR :

- le conseil et la vente de produits touristiques
- la gestion du point de vente de produits touristiques
- les transactions touristiques :
 1. Touristmatique = de TOURISME et INFORMATIQUE : ensemble des démarches, méthodes, applications et outils de l'informatique et de ses dérivés (télématique, bureautique, monétique, etc ...)
 2. les systèmes informatisés de réservation, de distribution (GDS ...), Internet
 3. le respect de l'éthique et de la déontologie de la profession
 4. le respect de la charte « qualité ».

LES STAGES EN MILIEU PROFESSIONNEL :

OBJECTIFS :

- permettre l'expérience des pratiques professionnelles correspondant aux compétences écrites dans le référentiel de certification.
- permettre d'acquérir les qualités relationnelles, les attitudes, les comportements professionnels et de développer le sens des responsabilités par l'adaptation aux réalités et aux exigences de l'emploi.

DURÉE : 14 à 16 semaines réparties sur les deux années de formation :

- 4 semaines au milieu de la 1ère année
- 8 semaines en fin de 1ère année et début des vacances d'été (jusqu'au 14 juillet)
- 5 semaines au milieu de la 2ème année.

LES VOYAGES D'ÉTUDES :

- ☞ un par année scolaire à financer par les étudiants (environs EUR 550,00/an)

HORAIRES HEBDOMADAIRES

Enseignements obligatoires	1ere année	2ième année
	TOTAL (cours+TD +TP)	TOTAL (cours+TD +TP)
Français	2(2+0+0)	2(2+0+0)
Communication en langue étrangère :		
anglais	3(2+1+0)	3(2+1+0)
Géographie et histoire des civilisations	5(4+1+0)	5(4+1+0)
Economie et droit appliqués au tourisme	4(4+0+0)	4(4+0+0)
Mercatique et production touristiques	6(3+0+3)	6(3+0+3)
Commercialisation de produits touristiques	6(3+0+3)	6(3+0+3)
Actions professionnelles	4(1+3+0)	4(1+3+0)
TOTAL	33(21+6+6)	33(21+6+6)
Enseignements facultatifs		
Gestion de projets multimédia	3	3

Langues A : Allemand, Espagnol, Italien.

EXAMEN TERMINAL

Epreuves	Coef.	forme	Durée
Français	«3	Ecrit	4 h
Communication en langues vivantes étrangères			
Langue A	1,5	Ecrit	1h30
Anglais	1,5	Ecrit	1h30
Géographie et histoire des civilisations	3	Ecrit	4 h
Economie et droit appliqués au tourisme	3	Ecrit	4 h
Etude des marchés et des produits touristiques	3	Ecrit	5 h
Conduite et présentation d'actions professionnelles			
Entretien	3	Oral	45 m
Pratique de vente assistée par la touristmatique	3	Oral	45 m
Soutenance de projet multimédia	1	Prat	30 m

RÉSULTATS DU LYCÉE COLBERT

2005	88%
2006	90%
2007	95,83%

DÉBOUCHÉS

Le titulaire du diplôme est préparé à exercer, après une période d'adaptation dans l'entreprise, à court ou moyen terme, les emplois suivants :

- agent commercial / de réservation / de vente / conseiller en voyage,
- agent commercial d'une compagnie de transport de voyageurs,
- agent de réservation, rédacteur du « carnet de voyage » auprès d'un voyageur,
- attaché commercial du secteur touristique,
- télévendeur de produits touristiques,
- chargé des voyages au sein d'une entreprise, une administration ou autre organisme,
- agent d'assistance aux touristes,
- gestionnaire de point de vente touristique virtuel,
- négociateur-acheteur de prestations et services touristiques,
- assistant du chef de produit touristique,
- forfaitaire en petite structure touristique.