



IUT DE TARBES

LICENCE PRO COGESHT

RENTRÉE 2021-2022

LP COMMERCIALISATION ET GESTION DES
STRUCTURES ET HÉBERGEMENTS TOURISTIQUES

CALENDRIER DE RECRUTEMENT

2 PÉRIODES DISPONIBLES

Période 1 : pour les candidatures formation en alternance

Dépôt des candidatures : du 25 janvier 2021 au 10 mars 2021

Publication des résultats : 2 avril 2021

Période 2 : pour les candidatures formation initiale et formation en alternance

• Dépôt des candidatures : du 15 mars 2021 au 10 mai 2021

Publication des résultats : 4 juin 2021

[Candidature en ligne](#) sur E-Candidat

Formation initiale

Formation continue

Formation en alternance (contrat de professionnalisation, contrat d'apprentissage)

NOS PARTENARIATS
INTERNATIONAUX

MEXIQUE

RUSSIE

ESPAGNE

ITALIE

CUBA

CONTACTS

Secrétariat pédagogique

Sylvie Bernad

licence.COGESHT@iut-tarbes.fr

Tel : 05 62 44 42 39

Cliquez pour rester connectés

Site Web [IUT de Tarbes](#)

Site Web [Licence Pro COGESHT](#)

Responsable pédagogique

Laurence Barnèche-Miqueu

laurence.barneche@iut-tarbes.fr

Page [FaceBook](#)

[Instagram](#)





TARBES

UNIVERSITÉ TOULOUSE III

DES
COMPETENCES
POUR
ACCOMPAGNER
UN SECTEUR
NECESSITANT
UNE MUTATION
VERS UN
MODELE
DURABLE ET
ECO
RESPONSABLE

LES ACTIVITÉS VISÉES

ACCUEIL ET RÉCEPTION

Sous le contrôle de la direction générale, au sein d'une structure d'hébergement

Gestion et développement des différentes situations de la relation client (face à face, en ligne..) en plusieurs langues autres que le français

Mise en œuvre de la qualité du service rendu en facilitant le déroulement du séjour et les demandes de services divers et en mobilisant des connaissances touristiques et de culture générale

Vente de produits aux clients

Veille aux bonnes condi-

tions d'accueil du public et au respect des procédures qualité, hygiène et sécurité

Facturation des prestations chambres

RESERVATION

Etablissement du plan d'occupation et du suivi du taux d'occupation

Enregistrement et optimisation de l'occupation marchande

Organisation de la distribution en intégrant les nouvelles pratiques de distribution ((e-tourisme et m-tourisme)

Gestion des réservations et des relations avec les centrales de réservation

Gestion de la relation client

en ligne

COMMERCIALISATION

Participation, avec la direction générale, de la définition de la politique tarifaire
Montage de packages

Prospection de nouvelles clientèles

Mise en place de la stratégie de web-marketing via optimisation de la présence sur les moteurs de recherche et sur les réseaux sociaux

Contrôle et gestion de la présence sur le web et les réseaux sociaux

Construction d'une e-notoriété

LES COMPÉTENCES CIBLÉES

Organiser la distribution

du service dans le but de développer l'activité marchande BtoB et BtoC en intégrant les nouvelles pratiques de distribution et en mobilisant les ressources du E-commerce

Utiliser les technologies de l'information et des communications

Commercialiser la structure en vue de diversifier les types de clientèles

Améliorer la performance d'une politique tarifaire de la structure touristique pour optimiser l'unité vendue et l'occupation marchande en mettant en œuvre les principes du Yield Management

Satisfaire aux demandes et besoins des clients en mode individualisé afin de

développer une relation client de qualité en informant et conseillant en langue anglaise, en langue espagnole ou allemande ou italienne

Contribuer à améliorer les processus ou modes opératoires de l'entreprise

Mener et concevoir des actions de communication en interne et externe

Gérer les obligations d'un Etablissement Recevant du Public

Manager et motiver les équipes de la réception pour offrir une prestation de qualité en faisant le lien entre les différents services et l'ensemble des points d'accueil de la structure

Travailler de façon orientée client

Tenir compte des enjeux du développement durable dans la production du service (consommation énergies renouvelables, production des déchets, politique d'achat circuits courts, mobilité, etc.)

Comprendre au moins deux langues étrangères et s'exprimer aisément à l'oral et à l'écrit dans cette langue, en particulier être capable de tenir une conversation en présentiel et au téléphone, répondre à l'écrit aux questions de la clientèle, communiquer sur le web et les réseaux sociaux....

Mobiliser des connaissances touristiques et de culture générale pour mieux appréhender et favoriser les échanges interpersonnels

Stages de 4 à 6 mois en France et à l'étranger

ALTERNANCE

Coaching personnalisé
Ateliers
Prospection entreprises
Écriture CV
Préparation
Entretien