

# BACHELOR Événementiel & Tourisme d'Affaires



## STAGES EN ENTREPRISE

- 2 à 4 mois en France ou à l'Étranger
- Accompagnement à la recherche de stage
- Offres de stages en France et à l'Étranger
- ↳ Bourse ERASMUS + :  
Stage supplémentaire en Europe

## BAC +3

- **Cursus diplômant en 1 an**
- **Statut : Etudiant / Salarié / Demandeur d'Emploi**
- **Validation : double diplôme**
- ↳ **Licence Européenne DEES TOURISME (Bac +3 : 180 ECTS), délivrée par la FEDE**
- ↳ **Certificat de compétences de niveau II « BACHELOR Événementiel & Tourisme d'Affaires »**

## POURSUITE D'ÉTUDES

MASTERE en Management et Stratégies Touristiques (Bac+5)



## LES OBJECTIFS

Le titulaire du BACHELOR « Événementiel & Tourisme d'Affaires » est un **spécialiste du marché du MICE « Meeting Incentive Congress Exposition »**.

Il intervient dans **l'organisation d'Événements d'Entreprise de la conception et la commercialisation du projet à la réalisation et au suivi de l'événement sur le terrain :**

- Incentive : voyages de stimulation et de récompense
- Congrès, Séminaires, Foires, Salons et Colloques
- Événementiels culturels et artistiques
- Déplacements d'affaires

*Les entreprises constituent un énorme gisement de clientèle pour secteur du Tourisme. Le tourisme d'affaires représente plus de 30% du volume du tourisme. Le marché du MICE est un secteur dynamique en plein essor qui offre de nombreuses opportunités en France, mais également à l'Étranger.*

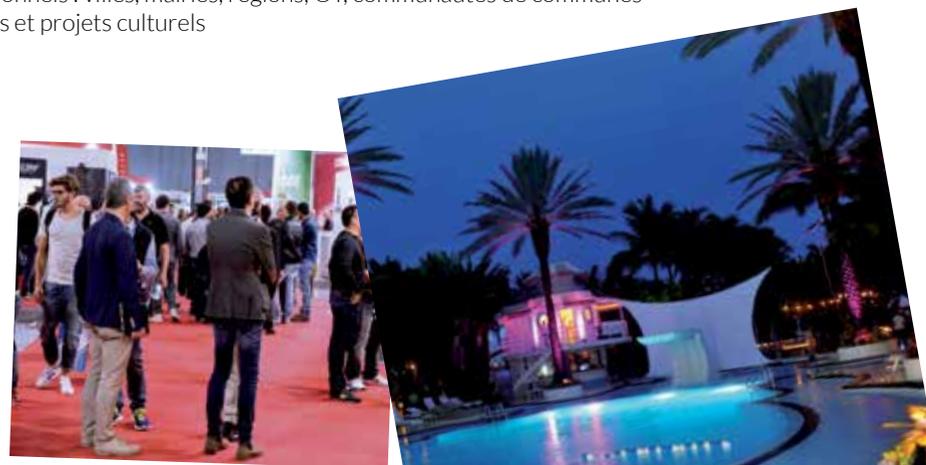


## LES DÉBOUCHÉS

Tous les métiers de la **conception et de la commercialisation de projets événementiels : chef de produit junior, chargé de clientèle, assistant chef de projet...**

**Dans les Entreprises du Tourisme d'Affaires et de l'Événementiel :**

- Agences d'Incentive et agences événementielles
- Sites d'accueil du tourisme d'affaires : grands hôtels, centres de congrès, parcs des expositions, Domaines et châteaux, lieux de réception
- Prestataires : traiteurs, sécurité, location de mobilier d'exposition, animation événementielle...
- Institutionnels : villes, mairies, régions, OT, communautés de communes
- Festivals et projets culturels



## PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

- Environnement du tourisme d'affaires : les acteurs du marché, spécificités des métiers
- La clientèle Entreprises / CRM : attentes, besoins, satisfaction, fidélisation
- Techniques professionnelles d'organisation d'Événements d'entreprise :
  - Incentive : conception de voyages de stimulation et récompense, politique d'innovation
  - Congrès et conventions : sponsoring, participants, exposition scientifique et conférences
  - Salons et séminaires : organisation, logistique et sites d'accueil
  - Événementiel : animations, logistique, sécurité du public, organisation
- Touristatique : GDS AMADEUS plateaux d'affaires (en option)
- Destinations : étude et analyse des destinations affaires
- Marketing opérationnel et stratégique
- Communication événementielle
- Gestion commerciale, fiscale et financière
- Réglementation internationale et droit appliqué au tourisme d'affaires
- Ateliers de techniques de vente, commercialisation et négociation B to B fournisseurs et prestataires
- E-tourisme, NTIC et multimédia
- Langues : Anglais et 2<sup>ème</sup> langue (Esp/ All/ Ita : enseignées à Grand Sud)

Les **Grandsud**

- ↳ **L'expertise 100% tourisme depuis 1991**
- ↳ **Membre du CLUSTER TOURISME D'AFFAIRES Midi-Pyrénées**
- ↳ **Réseau de partenaires : Entreprises du Tourisme**
- ↳ **Des formations reconnues par les professionnels du Tourisme**

Les témoignages



« Après mon BTS Tourisme, je voulais me spécialiser dans l'Événementiel ! À Grand Sud, on a la chance d'avoir des intervenants professionnels : on est sûr d'acquérir les compétences que recherchent les entreprises. A la suite de mon stage dans une agence Incentive, j'ai été embauchée, comme plus de la moitié de ma promo ! Aujourd'hui j'organise des événements pour les Entreprises, et l'on m'a vite confié des responsabilités. »  
**Sophie**



## PRÉ-REQUIS

- Bac +2 Tourisme / Hôtellerie / Communication / Vente
- Anglais + 2<sup>ème</sup> langue (Esp/Ita/All/Ara/Chi/Port)
- Profil commercial
- Goût du contact et des voyages



## MÉTHODES

- Equipe pédagogique composée d'intervenants professionnels
- Ateliers pratiques et mises en situation « terrain » / Études de cas
- Actions et projets tutorés avec les Entreprises du Tourisme d'Affaires
- Cycle complet de conférences et visites
- ↳ Développement du réseau professionnel, offres d'emploi, recrutement