2022-2026
Licence professionnelle
Licence Pro (LP)

LICENCE PRO PRESTATIONS TOURISTIQUES - NEGOCIATION ET COMMERCIALISATION

- LICENCE PRO PRESTATIONS TOURISTIQUES - NEGOCIATION ET COMMERCIALISATION

Compte Personnel de Formation (CPF)

Cette formation est éligible au Compte Personnel de Formation (CPF). Consultez les détails.

Spécificités

La formation est ouverte **uniquement** à l'alternance.
Format de l'alternance : 35 semaines en entreprise
Rythme de l'alternance :

- Septembre à Décembre 2025 : **2 semaines à l'université / 2 semaines en entreprise**
- Janvier à Juin 2026 : **2 puis 1 semaine à l'université / 3 semaines en entreprise**
- Juillet & Août 2026 : **100% entreprise**
- 1ère semaine de septembre : Soutenance

Les étudiant.e.s ont jusque fin novembre pour contractualiser une alternance.

Pour plus d'informations, contactez notre chargée de professionnalisation : langues.alternance@univ-lyon2.fr

Présentation

La licence professionnelle permet de répondre à la demande spécifique des entreprises dans le secteur du tourisme sur les métiers de négociation, commercialisation et production des prestations touristiques.

Infos clés et site web

Lieu de la formation

- Campus Porte des Alpes (PDA)

Public

Niveau(x) de recrutement

- BAC+2

Public ciblé

Licence en sciences sociales, en langues, BTS Tourisme, BTS NDRC /NRC, BTS Négociation et digitalisation de la relation client, DUT

Discipline(s)

- Géographie Urbanisme Aménagement Environnement Tourisme
- Langues Civilisations

Responsable(s) de la formation

Thanh-Ha BARGAS
Sabrina de Velder

Contact scolarité

Anne LACOMBE

Coût de la formation

Le montant d'inscription à l'Université Lumière Lyon 2 est composé des droits d'inscription nationaux, plus la contribution Vie

Etudiante et de Campus (CVEC). Plus d'informations sur cette page.

Admission

Candidature

Modalités de candidature

Les candidatures sont à déposer sur la plateforme eCandidat selon le calendrier de candidature

Et après ?

Niveau de sortie

- Licence Professionnelle

Activités visées / compétences attestées

- techniques de négociation et de commercialisation, et de gestion de l'après-vente
- stratégies de gestion de client et de gestion de situations conflictuelles,
- niveau de langue B2+/C1 en anglais attesté par le CLES
- le comportement professionnel
- environnement touristique,
- la méthodologie de l'innovation,
- les bases du marketing digital,
- les terminologies touristiques en anglais et en français,
- les approches de la communication et le management interculturel