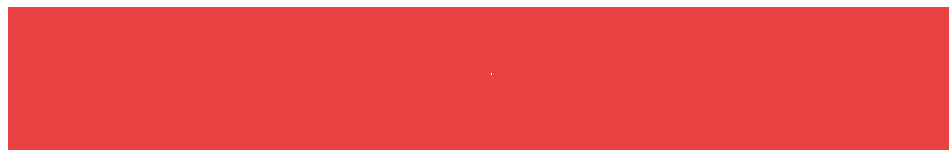


LICENCE PROFESSIONNELLE COMMERCIALISATION DES PRODUITS TOURISTIQUES

• LICENCE PROFESSIONNELLE COMMERCIALISATION DES PRODUITS TOURISTIQUES

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.



spécificités

La formation est ouverte principalement en alternance. Si l'étudiant ne trouve pas d'entreprise d'accueil avant décembre, il peut demander de basculer en stage 400 heures de cours et séminaires sur 21 semaines de cours, 23 semaines d'alternances

Admission

Candidature

Modalités de candidature

Pour les étudiants non inscrits à l'Université Lyon 2 et les étudiants de notre Université souhaitant changer d'orientation, les candidatures sont à déposer sur la plateforme eCandidat
Inscription des étudiant.es internationaux.ales
Candidat.es de l'Union Européenne, de l'Espace Économique Européen ou de la Suisse
Inscription en L2, L3, M1, M2 ou doctorat : dossier de "Demande d'accès" (téléchargeable)

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-Hà BARGAS](#)

Contact secrétariat

[Patricia BONNET](#) 04.78.77.26.92

Coût de la formation

Le montant d'inscription à l'Université Lumière Lyon 2 est composé des droits d'

courant mai sur le site des composantes ou via eCandidat).
Etudiant.es non européen.nes
Inscription en L2, L3, M1, M2, Doctorat

Modalités de candidature spécifiques

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

inscription nationaux, plus la contribution Vie Etudiante et de Campus (CVEC). Plus d'informations sur cette [page](#).