

AUTREMENT EXPERTISES

**MONTPELLIER BUSINESS SCHOOL**  
 GROUPE SUP DE CO MONTPELLIER BUSINESS SCHOOL

Responsable  
**D'ÉTABLISSEMENT  
 TOURISTIQUE**



**BAC+2 TOURISME TITRE RNCP NIVEAU 3 PAR APPRENTISSAGE**



**LA RÉGION OCCITANIE**  
 Pyrénées-Méditerranée

[montpellier-bs.com](http://montpellier-bs.com)





## DESCRIPTION MÉTIER :

**RESPONSABLE D'UN ÉTABLISSEMENT  
TOURISTIQUE (DIRECTEUR DE VILLAGE DE  
VACANCES, DE CLUB DE VACANCES, DE  
RÉSIDENCE DE TOURISME, D'HÔTELLERIE  
DE PLEIN AIR, CHEF DE VILLAGE,  
DIRECTEUR D'HÔTEL ...)**

- Vous organisez et gérez les moyens humains, financiers et matériels d'un établissement touristique de moyenne importance (village vacances, hôtel-club, camping ...)
- Vous définissez et veillez à la qualité de l'accueil, de l'animation et du service en général
- Vous assurez la promotion et la commercialisation de l'établissement
- La présence du public nécessite un souci constant de la sécurité (règlements liés à la sécurité des personnes des établissements recevant du public – ERP) et une grande réactivité aux aléas
- Vous êtes pénalement et civilement garant de vos actes et de ceux de vos subordonnés
- Pendant la saison touristique, vos horaires ont une grande amplitude

**DESCRIPTION DIPLÔME :  
TITRE PROFESSIONNEL  
DE NIVEAU III**

## CONDITIONS D'ADMISSION DÉFINIES :

### NIVEAU RECOMMANDÉ :

- Vous avez moins de 26 ans à la signature du contrat d'apprentissage ou du contrat de professionnalisation
- Vous êtes demandeurs d'emploi de 26 ans et plus inscrits à pôle emploi
- Vous êtes bachelier, futur bachelier avec expérience en animation ou restauration ou accueil
- Vous êtes bachelier professionnel / Technologie Hôtellerie-Restauration
- Vous êtes Bac + 1 avec expérience en tourisme ou hôtellerie ou hébergement ou avec la mention complémentaire Accueil-Réception
- Vous maîtrisez l'anglais opérationnel (lire, comprendre le sens des conversations courantes, parler de façon soutenue, poser des questions), la pratique d'une seconde langue étrangère est un plus
- Vous êtes dynamique, organisé(e), une personne de contact et de terrain alliant l'aisance verbale et la capacité d'animer une équipe
- Vous avez une bonne présentation, le sens de l'accueil et du service
- Vous êtes mobile (permis B fortement recommandé) et disponible (week-ends, jours fériés, vacances scolaires, horaires décalés)

## RECRUTEMENT SUR DOSSIER ET ENTRETIEN DE MOTIVATION

**CFA de Montpellier Business School**

**Sylvie AIELLO**

[s.aiello@montpellier-bs.com](mailto:s.aiello@montpellier-bs.com)

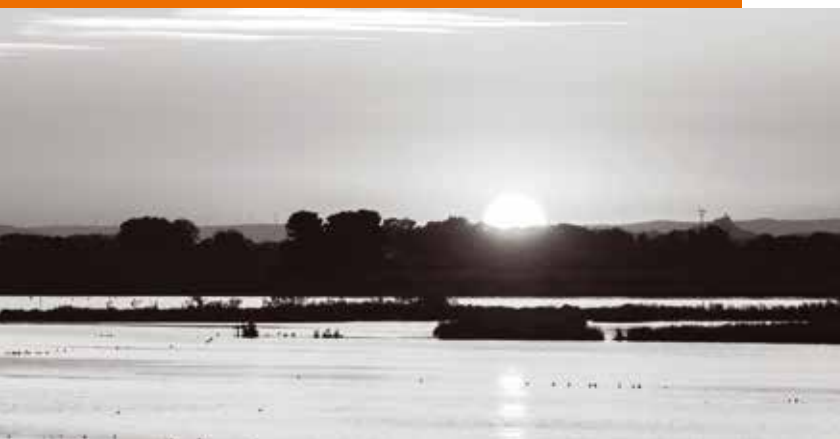
Tél. : 04 67 10 27 49

**Sarah ALCESILAS**

[s.alcesilas@montpellier-bs.com](mailto:s.alcesilas@montpellier-bs.com)

Tél. : 04 67 10 26 72

**CANDIDATURE EN LIGNE : [www.montpellier-bs.com](http://www.montpellier-bs.com)**



## NOS VALEURS

- › Éthique, Ouverture et Diversité
- › Responsabilité et Performances Globales

## NOTRE MISSION

Former, par des programmes d'enseignement supérieur, des managers forts de leur diversité, conscients de leur responsabilité globale dans la réalisation de leurs missions et aptes à s'adapter aux changements des environnements locaux, nationaux et internationaux.



Montpellier Business School est signataire du **Pacte Mondial des Nations Unies** qui met en œuvre les Dix Principes qui régissent les droits de l'homme, du travail, l'environnement et la lutte contre la corruption.



Obtenu en 2009, le **Label diversité** est un engagement concret et efficace en faveur de la prévention des discriminations.

## TROIS ACCRÉDITATIONS

Les accréditations **AACSB**, **AMBA** et **EFMD-EPAS** sont un gage d'excellence pédagogique car elles sont basées sur des standards internationaux reconnus. Elles constituent une garantie de qualité et une marque de reconnaissance et de prestige plébiscitée par les recruteurs et les entreprises.



Accrédité **AACSB** pour tous les programmes et activités de Montpellier Business School. L'accréditation Association to Advance Collegiate Schools of Business est la garantie des meilleures formations en management dans le monde.

> **Seules 5% des Business Schools dans le monde sont accréditées AACSB**



Accrédité **EFMD-EPAS** pour le programme **Master Grande École**. Accordée par l'European Foundation for Management Development, la plus grande agence européenne d'audit stratégique et d'accréditation, pour la qualité du cursus, des débouchés, de l'enseignement et du suivi des étudiants.

> **Seulement 10 programmes de Management possèdent l'accréditation EPAS en France et 62 dans le monde**



Accrédité **AMBA** pour son programme **MBA**. C'est la plus ancienne et la plus prestigieuse distinction des programmes MBA, accordée pour l'organisation et le contenu du programme, le niveau et la qualité professorale.

> **Seulement 222 Programme Executive MBA dans le monde possèdent l'accréditation AMBA sur plusieurs milliers de MBA existants**



Depuis 1897, Montpellier Business School, la Grande École internationale du sud de l'Europe, développe des formations de haut niveau dans une tradition de qualité et d'innovation.

Établissement d'enseignement supérieur et de recherche spécialisé en gestion et management, reconnu par l'État français, il développe des activités sous la métathématique de l'innovation et de l'entrepreneuriat en formation initiale et travaille avec plusieurs milliers d'entreprises en France comme à l'étranger.

A leur demande et avec le soutien de la Région, il ouvre un Bac+2 par apprentissage « Responsable d'établissement touristique » en partenariat avec l'AFPA, à destination des bacheliers.

Intégrer ce Bac+2 « Responsable d'établissement touristique » après un bac c'est décider de recevoir une formation de haute qualité pédagogique en parfaite adéquation avec les besoins des entreprises régionales, nationales et internationales du tourisme. C'est surtout bénéficier du savoir-faire du Groupe en matière d'apprentissage (+ de 1000 apprentis sur le campus de Montpellier Business School) et profiter du réseau des partenaires comme des diplômés du Groupe pour garantir son insertion professionnelle.

### Dr Didier Jourdan

Directeur général  
Montpellier Business School

## LES ATOUTS D'UNE GRANDE ÉCOLE DE MANAGEMENT EN CHIFFRES

Créé en  
**1897**  
par la Chambre de  
Commerce et d'Industrie

**+70**  
de  
professeurs permanents

**+3000**  
de  
étudiants  
dont 20% d'étudiants  
internationaux

**70%**  
des étudiants formés  
recrutés avant d'être diplômés

Près  
de  
**13 000**  
diplômés dans près  
de 70 pays, membres de  
l'association des diplômés

**+35**  
de  
Grands partenaires  
entreprises

## LE TOURISME, UN SECTEUR ÉCONOMIQUE MAJEUR ET TRÈS DYNAMIQUE

### UN SECTEUR EN CROISSANCE CONTINUE DEPUIS PLUS DE 50 ANS, DEVENU L'UN DES PILIERS DU DÉVELOPPEMENT SOCIOÉCONOMIQUE MONDIAL

Première destination mondiale devant les Etats-Unis, l'Espagne et la Chine, la France a accueilli 84,5 millions de touristes étrangers en 2015, soit une hausse de 0,9% par rapport à 2014 (Source DGE)

Le tourisme représente 7% du PIB de la France et 2 millions d'emplois directs et indirects pour 43,2 milliards d'euros de recettes (Source Echo Touristique)

#### → UN ATOUT ÉCONOMIQUE MAJEUR EN OCCITANIE

30 MILLIONS DE TOURISTES  
ACCUEILLIS PAR AN  
DONT 8 MILLIONS SUR LE LITTORAL

#### → LE TOURISME EN OCCITANIE REPRESENTE 14 MILLIARDS D'€

SOIT 10% DU PIB RÉGIONAL.  
4<sup>ÈME</sup> RANG NATIONAL EN PIB  
ET 2<sup>ÈME</sup> SECTEUR ÉCONOMIQUE  
DE LA RÉGION APRÈS L'INDUSTRIE  
(Source DGE)

#### → PLUSIEURS MILLIERS D'EMPLOIS :

108 000 EMPLOIS SALAIRES  
/ 38 000 ENTREPRISES DANS LES ACTIVITÉS  
LIÉES AU TOURISME (Source Insee, DADS)

1<sup>ÈRE</sup> RÉGION POUR LA CAPACITÉ D'ACCUEIL :  
3.4 MILLIONS DE LITS TOURISTIQUES  
(Source Insee)

#### → EN PROGRESSION CONSTANTE DEPUIS CES SIX DERNIÈRES ANNÉES :

221 MILLIONS DE NUITÉES  
ANNUELLES EN 2015

1<sup>ÈRE</sup> RÉGION POUR LA FRÉQUENTATION  
TOURISTIQUE FRANÇAISE :  
154 MILLIONS DE NUITÉES  
(Source SDT Sofrès)

#### → UN LITTORAL MÉDITERRANÉEN DE 215 KMS DE CÔTES

1<sup>ÈRE</sup> RÉGION AVEC 8 SITES CLASSÉS  
AU PATRIMOINE MONDIAL  
DE L'UNESCO

4 500 monuments historiques, 38 stations de montagne, 14 sites labellisés Grand Site de France, 2 parcs nationaux, 1 par naturel marin et 6 parcs naturels régionaux, 28 ports de plaisance maritimes, 1<sup>ÈRE</sup> Région de France avec 30 stations thermales et 166 000 curistes, plus de 1 000 domaines ouverts à l'œnotourisme... un vignoble de grande renommée, 22 golfs, 12 000 km de chemins de randonnée, 175 circuits VTT, 11 châteaux Cathares...

## UN BAC+2 RECONNU PAR L'ETAT



En partenariat avec l'AFPA et la Région

TITRE RNCP NIVEAU 3

### « RESPONSABLE D'ÉTABLISSEMENT TOURISTIQUE »

846 HEURES D'ENSEIGNEMENTS DONT 216 À DISTANCE

#### LE RÉFÉRENTIEL D'EMPLOI

Le (la) responsable d'établissement touristique dirige un hébergement comportant des services complémentaires de restauration et de loisirs. Il (elle) organise et met en marché les services de l'établissement. Il (elle) organise anime et gère une équipe de personnel permanent et saisonnier. Il (elle) gère le budget de l'établissement, de fonctionnement et d'investissement ainsi que les moyens en personnel et matériel. Il (elle) organise les prestations fournies à la clientèle, en fonction des attentes de celles-ci. Dans le cadre des actions commerciales et de la relation directe avec une clientèle étrangère, il (elle) peut être amené (e) à s'exprimer en anglais. Le (la) responsable d'établissement touristique assume le plus souvent seul (e), la responsabilité globale de gestion de l'établissement dans le cadre d'objectifs négociés avec la direction générale et sur la base des moyens qui lui sont dévolus ; il (elle) rend compte des résultats.

#### CAPACITÉS ATTESTÉES ET DESCRIPTIF DES COMPOSANTES DE LA CERTIFICATION

##### DÉFINIR LA POLITIQUE PRODUIT ET ASSURER LA MISE EN MARCHÉ D'UN ÉTABLISSEMENT TOURISTIQUE

- Définir une stratégie marketing adaptée et fixer les objectifs de l'offre de prestations à partir de l'analyse du produit touristique
- Mettre en œuvre et piloter un ensemble d'outils et d'actions cohérents pour atteindre les objectifs auprès du marché cible
- Optimiser le remplissage de l'établissement par des actions de prospection et de vente, le cas échéant, en anglais auprès de la clientèle étrangère

##### GÉRER LE BUDGET DE FONCTIONNEMENT ET D'INVESTISSEMENTS D'UN ÉTABLISSEMENT TOURISTIQUE

- Elaborer des outils de gestion prévisionnelle en tenant compte de l'activité de l'établissement
- Procéder à la régulation de l'utilisation des ressources après interprétation des résultats de gestion
- Rédiger ou participer à la rédaction des cahiers des charges de travaux d'aménagement, et suivre le déroulement du programme jusqu'à la fin
- Planifier les moyens affectés à l'entretien des équipements et du patrimoine bâti et en assurer le suivi

##### ORGANISER, ANIMER ET GÉRER LES RESSOURCES HUMAINES

- Définir les moyens en personnel permettant d'assurer la qualité de la prestation et la rentabilité économique de l'établissement
- Recruter une équipe de travail en tenant compte des contraintes d'environnement interne et externe
- Organiser, animer et contrôler le personnel dans le respect du cadre réglementaire et dans le souci de la motivation des salariés et de la satisfaction des clients
- Recruter une équipe de travail en tenant compte des contraintes d'environnement interne et externe

##### METTRE EN PLACE, PILOTER ET CONTRÔLER LES DIFFÉRENTS SERVICES D'UN ÉTABLISSEMENT TOURISTIQUE

- Mettre en place les différentes prestations de l'établissement en assurant la coordination des équipes de travail
- Assurer le contrôle qualité des prestations de l'établissement en assurant la coordination des équipes de travail

# LES DIFFÉRENTS CONTRATS DANS L'ALTERNANCE

## LE CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION S'ADRESSE :

- **AUX JEUNES** de 16 à moins de 26 ans
- **AUX DEMANDEURS D'EMPLOI** de 26 ans et plus inscrits à Pôle emploi
- **AUX BÉNÉFICIAIRES DE MINIMA SOCIAUX :** Revenu de Solidarité Active (RSA), Allocation de Solidarité Spécifique (ASS), Allocation Adultes Handicapés (AAH), aux personnes ayant bénéficié d'un Contrat Unique d'Insertion (CUI)

## LE CONTRAT D'APPRENTISSAGE S'ADRESSE :

- **AUX JEUNES** de 16 à 26 ans
- **AUX ANCIENS APPRENTIS** de moins de 30 ans sous certaines conditions
- **AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP** sans limite d'âge
- **AUX PERSONNES DE PLUS DE 26 ANS** qui projettent de créer ou de reprendre une entreprise, sous certaines conditions

## LES SPÉCIFICITÉS DE L'ALTERNANCE À MONTPELLIER BUSINESS SCHOOL

- **UN RYTHME DE FORMATION ALTERNÉ FAVORISANT L'EMPLOYABILITÉ :** 1 semaine de cours / 3 semaines en entreprise en France
- **UNE MÉTHODE PÉDAGOGIQUE INNOVANTE ET UN CONTENU ADAPTÉ AU PUBLIC ALTERNANT :** Des cours en face-à-face et du e-learning
- **UN CENTRE D'AUTO-FORMATION À DISTANCE (CFAD) EN E-LEARNING**



## LES AVANTAGES D'UNE FORMATION EN CONTRAT D'APPRENTISSAGE OU DE PROFESSIONNALISATION

- **PAS DE DROITS DE SCOLARITÉ À PAYER**
- **DES AIDES FINANCIÈRES**
- **UN SALAIRE PERÇU**

**APPRENTISSAGE :** L'entreprise s'engage à contribuer au financement du coût de formation de l'élève-apprenti, en se rapprochant du coût complet réel de formation sous un minimum conventionné pour l'année de formation.

Rémunération minimale garantie, indexée sur le SMIC ou le SMC.

ANNÉE D'EXÉCUTION DU CONTRAT	AGE DE L'APPRENTI(E)		
	- de 18 ans	de 18 ans à - de 21 ans	+ de 21 ans
1 <sup>ère</sup> année	25%	41%	53%
2 <sup>ème</sup> année	37%	49%	61%

% du SMIC Brut mensuel au 01/01/2016 : 1466,62€

**PROFESSIONNALISATION :** L'OPCA (Organisme Paritaire Collecteur) prend en charge dans la limite des fonds disponibles les actions de formation sur la base de forfaits horaires déterminés par convention ou accord collectif de branche.

FORMATION INITIALE EGALE OU SUPERIEURE AU BAC GENERAL AU BAC PROFESSIONNEL OU TITRE DE NIVEAU IV	- de 20 ans	de 21 ans à 25 ans	Demandeurs d'emploi de 26 ans et +
	65%	80%	



MBS - Direction de la communication ©2016 - Conception graphique : LIGNEBLANCHE.NET - Photos : Gilles Lefrançois / Pascal Dumestre

## **MONTPELLIER BUSINESS SCHOOL REMERCIÉ TOUTES LES ENTREPRISES QUI LE SOUTIENNENT. CHAQUE ANNÉE, PLUSIEURS MILLIERS D'ENTREPRISES INVESTISSENT DANS NOS TALENTS.**

### **+ de 35 ENTREPRISES « GRANDS PARTENAIRES » :**

- ADECCO • ADREXO • AUCHAN • BANCO POPULAR • BNP PARIBAS • BOSE • CAISSE D'ÉPARGNE • CAISSE DES DEPOTS • CRIT INTERIM
- DECATHLON • DELL • DP WORLD • EMINENCE • ENGIE • FDI GROUPE • HARIBO • HAVAS VOYAGES • LA POSTE • LANGUEDOC MUTUALITE
- LEROY MERLIN • L'OREAL • MAUBOUSSIN • NESTLE WATERS • NEWREST • ORACLE • ORANGE • ORCHESTRA • POINT P • ROYAL CANIN
- SANOFI • SNCF • SNCF RESEAU • SOCIETE GENERALE • SODEXO • SYNERGIE • VINCI FACILITIES • VOLKSWAGEN GROUP FRANCE

**Pour plus d'information, n'hésitez pas à nous contacter**

**CFA DE MONTPELLIER BUSINESS SCHOOL :**

**Sylvie AIELLO**  
Tél. +33 (0) 4 67 10 27 49

[s.aiello@montpellier-bs.com](mailto:s.aiello@montpellier-bs.com)

**Sarah ALCESILAS**  
Tél. +33 (0) 4 67 10 26 72

[s.alcesilas@montpellier-bs.com](mailto:s.alcesilas@montpellier-bs.com)

[montpellier-bs.com](http://montpellier-bs.com)

