

DIPLÔME D'ÉTUDES PROFESSIONNELLES (DEP)
VENTE DE VOYAGES 5236 (1245 heures)

Métier et formation 30 heures – 2 unités	450-212 Module 1	Vente de voyages d'affaires 103 heures – 7 unités	450-277 Module 7
Information sur le métier provenant du marché du travail; inventaire des qualités exigées des candidats; description des cours; évaluation et confirmation de son orientation par le candidat.		Tarification et émission de billets et autres documents selon les normes de l'IATA et du BSP; planification de vente de voyages d'affaires, domestiques et internationaux.	
Contexte géographique propre à une destination 90 heures – 6 unités	450-226 Module 2	Système de réservation des compagnies aériennes 90 heures – 6 unités	450-286 Module 8
Présentation des éléments liés à la géographie physique et humaine d'une destination; interprétation des cartes géopolitiques et géophysiques; présentation des grands événements de l'actualité internationale.		Utilisation d'un système de réservation électronique et création d'un dossier passager. Choix du tarif réservation des hôtels et des voitures : émission des billets informatisés avec le logiciel Sabre ou Apollo.	
Croisières et circuits 45 heures – 3 unités	450-233 Module 3	Traitement informatique de données 75 heures – 5 unités	450-295 Module 9
Cueillette de l'information sur les produits relatifs aux croisières et aux circuits; présentation à la clientèle des caractéristiques d'une croisière ou d'un circuit.		Utilisation d'un logiciel de facturation, de réservation des voyagistes, d'un traitement de texte et de l'autoroute électronique.	
Besoins de la clientèle 45 heures – 3 unités	450-243 Module 4	Initiation au métier 60 heures – 4 unités	450-304 Module 10
Accueil de la clientèle; respect des techniques de communication; interprétation judicieuse de l'information fournie par le client concernant ses habitudes et préférences de voyage.		Familiarisation avec le milieu de travail; préparation à la recherche d'un lieu de stage; observation et participation à des activités complexes en milieu de travail; comparaison des perceptions de départ avec la réalité du milieu.	
Produits de voyage de l'Amérique du Nord 60 heures – 4 unités	450-254 Module 5	Produits de voyage de l'Amérique centrale et de l'Amérique du Sud 45 heures – 3 unités	450-313 Module 11
Cueillette d'information sur les grands centres touristiques, les attractions, les événements spéciaux et les produits spécialisés du Québec, du Canada et des États-Unis; estimation claire des coûts et modalités de réservation.		Cueillette de l'information spécifique à une destination en Amérique centrale ou en Amérique du Sud; informer la clientèle sur les caractéristiques particulières d'une destination (hébergement, transport, etc.); estimation claire des coûts et modalités de réservation.	
Produits de voyage soleil 90 heures – 6 unités	450-266 Module 6	Langue seconde 90 heures – 6 unités	450-326 Module 12
Cueillette de l'information sur les destinations soleil et les produits susceptibles de convenir à des clientèles variées; renseigner la clientèle sur les régions touristiques et les produits de voyages soleil; estimation claire des coûts et modalités de réservation. Produits de voyage du Mexique et des Antilles.		Utilisation et apprentissage de l'anglais comme langue seconde dans des opérations liées à la vente de voyages dans le métier de conseiller en voyages ou agent de réservation.	

DIPLÔME D'ÉTUDES PROFESSIONNELLES (DEP)
VENTE DE VOYAGES 5236 (1245 heures)

Produits de voyage de l'Europe 75 heures – 5 unités	450-335 Module 13	Produits de voyage de l'Afrique et de l'Océanie 45 heures – 3 unités	450-373 Module 17
<i>Cueillette de renseignements sur les caractéristiques des produits de voyage de l'Europe; présentation des moyens de transport en Europe, des attractions touristiques et précision sur les coûts et modalités de réservation.</i>		<i>Cueillette de l'information spécifique à une destination en Afrique et en Océanie; information à la clientèle sur les caractéristiques particulières de la destination (hébergement, transport, etc.); estimation claire des coûts et modalités de réservation.</i>	
Moyens de recherche d'emploi 30 heures – 2 unités	450-342 Module 14	Documents administratifs 45 heures – 3 unités	450-383 Module 18
<i>Préparation à la recherche d'emploi et expérimentation des techniques d'entrevues; rédaction et mise en forme d'une lettre de présentation accompagnée d'un curriculum vitae; évaluation de ses démarches et des moyens utilisés.</i>		<i>Préparation de documents tels que le dossier-client, les formulaires de demandes de transport ou de visas, les bons d'échange, la facturation, etc.</i>	
Ventes de voyages d'agrément 45 heures – 3 unités	450-353 Module 15	Sollicitation d'une clientèle 30 heures – 2 unités	450-392 Module 19
<i>Conception d'un scénario de présentation, présentation des produits au client; confirmation du choix des produits et conclusion d'une vente dans le respect du code d'éthique et du cadre juridique régissant la vente de voyages; utilisation de l'autoroute électronique.</i>		<i>Détermination des objectifs de vente pour un produit de voyage; choix de la clientèle potentielle; rédaction d'un plan d'action; établissement des contacts avec une clientèle potentielle; évaluation des démarches de sollicitation.</i>	
Produits de voyage de l'Asie 60 heures – 4 unités	450-364 Module 16	Intégration au milieu de travail 90 heures – 6 unités	450-406 Module 20
<i>Cueillette de l'information spécifique à une destination en Asie; informer la clientèle sur les caractéristiques particulières d'une destination (hébergement, transport, etc.); estimation claire des coûts et modalités de réservation.</i>		<i>Préparation au séjour en milieu de travail; observation et réalisation d'activités en milieu de travail; comparaison des perceptions de départ aux réalités du milieu.</i>	