

# CONSEIL ET VENTE DE VOYAGES

## CONTENU DU PROGRAMME

Code	Énoncé de la compétence	Heures	Unités
450-602	Se situer au regard de la profession et de la formation	30	2
450-616	Se représenter le contexte géographique mondial	90	6
450-623	Interpréter le comportement d'achat de la clientèle	45	3
450-632	Offrir le service à la clientèle	30	2
450-647	Analyser l'offre de voyages en Amérique centrale et en Amérique du Sud	105	7
450-657	Analyser l'offre de voyages pour l'Europe	105	7
450-662	Interagir avec la clientèle et les fournisseurs	30	2
450-675	Accomplir des activités administratives	75	5
450-684	Vendre des voyages à forfait	60	4
450-693	Vendre des croisières	45	3
450-705	Exécuter, dans une agence, des activités liées à la vente de voyages	75	5
450-714	Caractériser des destinations nord-américaines	60	4
450-723	Caractériser des destinations asiatiques	45	3
450-734	Caractériser des destinations africaines et océaniques	60	4
450-744	Vendre des voyages à la carte	60	4
450-755	Communiquer, en langue seconde, au cours d'activités professionnelles	75	5
450-764	Vendre des voyages pour des déplacements d'ordre professionnel	60	4
450-772	Assurer un suivi auprès de la clientèle	30	2
450-787	S'intégrer au marché du travail en vente de voyages	105	7
		<b>1185</b>	<b>79</b>