

De l'hôtel à l'événementiel, maîtrisez les stratégies Sales & Marketing pour développer les ventes, attirer les clients et construire des offres à forte valeur ajoutée.

+ LES + DE L'ÉCOLE

- Des campus « lifestyle » où il fait bon étudier
- La proximité et la bienveillance des équipes
- La force des partenariats professionnels
- L'accompagnement à la recherche d'un stage
- Une pédagogie menée par des professionnels experts du secteur

+ LES + DE LA FORMATION

- Masterclasses « Hôtellerie Internationale » et « Parcs d'attraction »
- Séminaire « Clientèles B2B & B2C du tourisme »
- Incentive « Best Innovative Sales Activity »
- Modules de formation IA
- Conduite de projet « Sales » avec des structures hôtelières et touristiques

STAGES PROPOSÉS

- Account Manager / Responsable Grands Comptes
- Assistant Sales Manager
- Commercial externe
- Assistant e-commerce & Digital Manager
- Chef de projet événementiel

MASTÈRE TOURISME & HÔTELLERIE

« SALES & MARKETING »

Commercialiser en tourisme & événementiel



Photo de Vitaly Gariev sur Unsplash

Programme

ÉLABORER LA STRATÉGIE COMMERCIALE ET MARKETING

L'objectif est de définir et de déployer le plan commercial et marketing. Décliner la stratégie commerciale en plan marketing détaillé, en adéquation avec les valeurs et la philosophie de service de la structure. Définir et mettre en œuvre les actions commerciales. Développer et animer un réseau commercial (distributeurs, revendeurs, agents commerciaux, y compris à l'international). Prospecter les clientèles corporate et groupe, établir des partenariats et fidéliser les partenaires tiers en distribution.

MANAGER LES ÉQUIPES COMMERCIALES

L'objectif est d'accompagner et de diriger l'équipe commerciale afin d'amener sa structure à l'atteinte des objectifs individuels et collectifs. Établir le budget des actions commerciales, de promotion et de communication en s'appuyant sur les objectifs et la politique de prix. Déployer et transmettre la culture d'entreprise. Gérer les ressources humaines en intégrant le contexte interculturel, la politique RSE et les risques psychosociaux : recruter, former, motiver, fidéliser et évaluer le personnel.

ASSURER LA PERFORMANCE COMMERCIALE

L'objectif est d'optimiser la performance commerciale d'une structure hôtelière et touristique. Synthétiser les résultats commerciaux à l'aide d'outils de pilotage de l'activité traditionnelle et digitale. Maîtriser les outils de suivi de la relation client, de CRM et de reporting. Veiller à la cohérence de la stratégie commerciale en e-commerce. Établir le prévisionnel de chiffre d'affaires et suivre les budgets. Identifier et alerter sur les risques de l'activité commerciale (client, réglementaire, financier, logistique, juridique, international).

COMMERCIALISER, ORGANISER ET COORDONNER UN ÉVÉNEMENT

L'objectif est de piloter l'activité en commercial interne. Exploiter l'évolution de l'offre et de la demande. Définir et qualifier les cibles en événementiel affaires comme en événementiel privé. Planifier la conception, les préparatifs, la logistique et la fonction de l'événement. Établir les devis, négocier et valider les engagements contractuels.

LES DÉBOUCHÉS

- Sales Manager
- Manager Commercial & Marketing
- Directeur.rice de clientèle
- Directeur.rice de distribution en Tour Operating

CONTACT

ADMISSIONS NICE

admissions@fhti-nice.com

ADMISSIONS PARIS

À partir de septembre 2027

NOS CAMPUS

CAMPUS NICE

21 avenue Thiers, 06000 Nice
contact@fhti-nice.com

CAMPUS PARIS

À partir de septembre 2027

**TITRE CERTIFIÉ
RNCP
NIVEAU 7**

 @fhti.nice

 @fhti.nice

 www.fhti-nice.com



Photo de Aahna M sur Unsplash

Prochaines sessions

- ✓ Octobre 2026 à septembre 2028
- ✓ Janvier 2027 à décembre 2028

DURÉE & RYTHME

23 mois, dont 1 120 heures de formation sur 2 ans
6 mois de stage par année de formation

PRÉREQUIS

BAC +3 | Titre niveau 6 validé
180 crédits ECTS
Équivalence : 5 années d'expérience professionnelle

ADMISSION

Sélection sur motivation et projet, jamais sur le dossier scolaire
Entretien de motivation
Tests d'admission dont un en anglais

MODALITÉS

Formation initiale, incluant des périodes de stage en entreprise

TARIF ET FINANCEMENT

Initial : 7 500 € / an

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour tout autre besoin, merci de nous contacter.

Version 2026 — Campus Nice