



Plaquette d'information Formation : Devenir Travel Planner

ESEV

Organisme de formation certifié Qualiopi



année 2026



01

Modalités d'Accès & Accompagnement

Devenir Travel Planner Indépendant : 3 mois pour se former au métier, créer son entreprise et lancer son activité.

Organisme de formation : ESEV

Certification Qualiopi : L'organisme ESEV est certifié Qualiopi dans la catégorie « Actions de Formation ».

Cliquer pour obtenir le certificat : [Certificat n° 24FOR01153.1 délivré le 30/04/2024.](#)



Qui est votre formatrice ?

Élise – Formatrice & Fondatrice d'ESEV.

- Diplômée d'un BTS Tourisme (obtenu en 2010), Élise a exercé pendant 8 ans au sein de grands groupes du secteur, développant une expertise sur tous les pôles du voyage : Loisirs, Business et Groupes.
- En 2020, elle crée la première formation dédiée au métier de Travel Planner en France.

- **Organisation & Durée** : 103 heures réparties sur 3 mois (36h FOAD, 13h sessions de groupe, 54h projet personnel).
- **Accompagnement de référence** : Inclut le suivi hebdomadaire individuel par email, sous format vidéo de retours et corrections sur les travaux personnels et questions, **pendant 3 mois** (chaque mercredi).



Parcours d'admission,

02 Chiffres clés, Public & Prérequis

1. Parcours d'admission & Modalités d'accès

Inscription ouverte en permanence.

Étapes pour intégrer la formation :

1. Appel préalable obligatoire avec la formatrice pour étudier et valider votre projet professionnel.
2. Choix du mode de financement & dossier d'inscription.
3. Accès complet débloqué à l'issue du délai légal de rétractation de 14 jours (ou selon le calendrier de prise en charge).

2. Chiffres clés & Indicateurs de satisfaction

- **Satisfaction des apprenants** : 4.82/ 5 (Évaluation par questionnaire, mise à jour : octobre 2026)
- **Taux de réussite aux quiz** : 81,38% (Mise à jour : octobre 2026)
- **Taux d'achèvement de la formation** : 99.7% (Mise à jour : octobre 2026)

3. Public visé & Prérequis

- **Public** : Reconversion professionnelle ou anciens agents de voyages souhaitant créer leur activité de conseil en voyage.
- **Prérequis** : Aucun diplôme ou expérience préalable en tourisme requis. Équipements obligatoires : connexion internet stable, ordinateur avec webcam et micro fonctionnels, maîtrise de la langue française.
- **Accessibilité Handicap** : Étude personnalisée des besoins et aménagements nécessaires lors de l'appel préalable avec la formatrice.



03 Tarifs & Financements

Tarifs de la formation

- **Païement au comptant** : 2 070 €
- **Païement en 7 fois** : 2 121 € (soit 7 x 303 €)

*Note explicative : L'écart de 51 € correspond aux frais bancaires liés à la gestion de l'échéancier.

- **Modes de Financement Acceptés :**

1. Fonds propres / Autofinancement (1x ou 7x)
2. Prise en charge OPCO ou France Travail (AIF / KAIROS)

** Note informative : Des différences de tarif peuvent être constatées car les durées de formation et de suivi sont allongées en fonction des financeurs pour respecter le confort de l'apprenant.

Précision importante : Les prises en charge tiers sont soumises au montage d'un dossier conjoint entre l'organisme et le candidat, et à la décision finale d'une commission de financement (attribution non automatique).

Formation non éligible au CPF à ce jour.



04

Objectifs pédagogiques

01

Identifier les acteurs du Tourisme et leur place sur le marché.

02

Se mettre en conformité avec la réglementation des entreprises.

03

Exercer son activité dans le strict respect du cadre réglementaire du Code du Tourisme français.

04

Mener un entretien client, l'analyser et proposer une offre sur mesure.

05

Analyser la concurrence et positionner son offre.

06

Définir sa politique de prix et sa rémunération.

07

Structurer sa base de données Tourisme et choisir ses destinations prioritaires.

08

Définir sa stratégie de prospection/acquisition client.

09

Gérer son entreprise au quotidien et créer des process de travail.



Programme détaillé en 5 phases de 9 Modules

01

PHASE 1 : Comprendre le terrain

- *Module 1 : Les acteurs du Tourisme*
- *Module 2 : La législation du Tourisme*

02

PHASE 2 : Connaître son client et son marché

- *Module 3 : La connaissance client*
- *Module 4 : La concurrence marché*

03

PHASE 3 : Construire son offre et sa rémunération

- *Module 5 : La création de l'offre*

04

PHASE 4 : Se rendre visible et trouver des clients

- *Module 6 : La communication dans le Tourisme*
- *Module 7 : La base de données du Travel Planner*
- *Module 8 : La prospection*

05

PHASE 5 : Organiser son quotidien pour durer

- *Module 9 : La gestion d'une entreprise*

Méthodes & Outils

- Quiz d'évaluation à chaque fin de module et travaux personnels pour passer à l'action.
- Fiches pratiques, outils et templates téléchargeables.



05

Suivi & Accompagnement Pédagogique

Sessions de groupe en direct :

Accompagnement individuel vidéo

- Un retour vidéo hebdomadaire personnalisé chaque mercredi sur vos exercices et votre projet.

Sessions de groupe en direct :

1 session mensuelle de FAQ en groupe.

1 session dédiée à la gestion de la 1ère demande client.

Temps d'échanges informels entre apprenants sur la vie d'entrepreneur.

1 à 2 lives thématiques par mois animé(s) par la formatrice ou par un expert externe.

Espace Ressources Complet (+ de 45h de contenus) :

+ de 5h de lives dédiés exclusivement à la Prospection.

+ de 20h de masterclass thématiques animées par la formatrice.

+ de 20h de lives experts en replay (Avocate en droit du tourisme, Expert destination, SEO, Coach LinkedIn, Rédactrice Web, etc.).

Avantages : 50 % de réduction sur les programmes complémentaires.

Communauté d'apprenants :

Accès à un groupe d'alumni et d'apprenants en cours de formation.

Canaux de discussion thématiques et par année de formation.



06 Évaluation & Certification

Modalités d'évaluation & Certificat de fin de formation :

- **Type de document délivré :** Certificat de fin de formation & Attestation d'assiduité nominative.
- **Conditions de délivrance :**
 1. Réaliser au minimum 80 % de visionnage des contenus sur la plateforme.
 2. Obtenir une moyenne d'au moins 70 % aux quiz d'évaluation.
- **Précision administrative :** Il s'agit d'un certificat d'assiduité et de validation des connaissances délivré par l'organisme ESEV. Il ne s'agit pas d'un diplôme d'État ou d'une certification inscrite au RNCP/RS.