



Agent de voyages

Tourismuskaufmann

L'apprentissage,
pour avancer
ensemble !





**Prêt à être
notre prochain
agent de
voyages ?**

Pour plus d'informations :
www.winwin.lu

**Bereit, unser
nächster
Tourismus-
kaufmann
zu werden?**

Weitere Informationen auf:
www.winwin.lu

AGENT DE VOYAGES

Les tâches

- Présenter les voyages et services y afférents
- Conseiller et renseigner le client en consultant internet, les catalogues de voyages ainsi que les grilles horaires et tarifaires
- Établir les documents de vente tels que les confirmations de réservation, tickets de voyage, factures et autres documents écrits
- Enregistrer les commandes et assurer leur exécution (réservations, etc.)
- Maintenir et approfondir les rapports avec les clients
- Procéder aux enregistrements de caisse, recevoir des paiements en espèces ou par carte bancaire
- Assurer le suivi et la fidélisation du client

Le champ d'activité

L'agent de voyages vend et organise des voyages et conseille les clients selon leurs intérêts personnels.

Il aide les clients à choisir parmi différents voyages à l'aide des outils informatiques usuels, des catalogues, grilles tarifaires et horaires actuels.

La voie de formation

Comment devenir agent de voyages ?

La réussite de l'apprentissage menant au DAP (Diplôme d'aptitude professionnelle) est la voie de prédilection pour devenir agent de voyages.

Qu'est-ce qu'un DAP ?

L'apprentissage sous contrat d'apprentissage menant au DAP est une formation qui se fait en entreprise auprès d'un patron-formateur (partie pratique), accompagnée d'un enseignement au lycée (partie théorique).

Conditions d'accès à la formation

L'admission au DAP (Diplôme d'aptitude professionnelle) requiert d'avoir accompli au moins une classe de 5^{ème} G au niveau globalement de base.

Un encadrement performant

Pendant l'apprentissage, l'apprenti est encadré par son tuteur en entreprise et suivi par son conseiller à l'apprentissage.

TOURISMUS- KAUFMANN

Der Aufgabenbereich

- Reisen und den mit ihnen zusammenhängenden Service anbieten
- Kunden informieren und beraten, mit Unterstützung des Internets, von Reisekatalogen sowie Preislisten und Reiseplänen
- Verkaufsunterlagen erstellen, etwa Buchungsbestätigungen, Reisetickets, Rechnungen und andere schriftliche Dokumente
- Buchungen speichern und ihre Ausführung überprüfen (Reservierungen usw.)
- Kundenbeziehungen unterhalten und pflegen
- Inkassovorgänge abwickeln, Zahlungen in Bar oder per Kreditkarte in Empfang nehmen
- Betreuung des Kunden sicherstellen und die Kundenbindung stärken.

Tätigkeitsschwerpunkte

Der Tourismuskaufmann verkauft und vermittelt Reisen und berät in allen touristischen Belangen. Er steht den Kunden bei der Auswahl und Zusammenstellung von Reisen mit Hilfe der gängigen Software, aktuellen Katalogen, Preistabellen und Zeitplänen zur Seite.

Der Ausbildungsweg

Wie wird man Tourismuskaufmann?

Mit der erfolgreich abgeschlossenen Lehre im Rahmen des DAP (Diplôme d'aptitude professionnelle) wird man Tourismuskaufmann.

Über das DAP

Die Ausbildung unter Lehrvertrag, welche zum DAP führt, findet im dualen System statt. Dies bedeutet, dass der praktische Teil der Lehre im Ausbildungsbetrieb durch den theoretischen Teil in einem Gymnasium ergänzt wird.

Zugangsvoraussetzungen

Mindestbedingung für die Zulassung zum DAP (Diplôme d'aptitude professionnelle) ist der Abschluss einer 5. Klasse G auf einer globalen Basisleistungsstufe.

Eine effiziente Betreuung

Während der Ausbildung wird der Auszubildende von einem Ausbilder betreut und von seinem Ausbildungsleiter begleitet.

Les avantages de l'apprentissage

Le contrat d'apprentissage en entreprise vous assure plusieurs avantages :

- La signature d'un contrat d'apprentissage facilite l'insertion professionnelle.
- Une formation pratique complétée par des modules théoriques à raison de 24 heures par semaine en entreprise ainsi que 16 heures par semaine au lycée pendant les deux premières années de formation. 32 heures par semaine en entreprise ainsi que 8 heures par semaine au lycée pendant la troisième année de formation.
- L'apprenti découvre le milieu professionnel tandis que le patron-formateur est en mesure d'assurer la pérennité de son entreprise.
- L'apprenti a droit à 26 jours de congé par an.
- L'apprenti a droit à des indemnités d'apprentissage.

Plus d'avantages et d'informations sur winwin.lu

Les notions d'apprenti et de patron-formateur s'appliquent aussi bien au sexe masculin qu'au sexe féminin.

Die Vorteile der Lehre

Die Ausbildung unter Lehrvertrag in einem Unternehmen bietet besondere Vorteile:

- Durch den Abschluss des Lehrvertrags wird die berufliche Eingliederung vereinfacht.
- Die praktische Ausbildung wird durch theoretische Module ergänzt. Deshalb findet die Ausbildung während dem 1. und 2. Lehrjahr 24 Stunden pro Woche im Betrieb statt und 16 Stunden pro Woche im Gymnasium. Im 3. Lehrjahr findet die Ausbildung 32 Stunden pro Woche im Betrieb statt und 8 Stunden pro Woche im Gymnasium.
- Der Auszubildende kann die Arbeitswelt kennenlernen und der Fortbestand des Ausbildungsbetriebs ist gesichert.
- Dem Auszubildenden stehen jährlich 26 Tage Urlaub zu.
- Der Auszubildende hat ein Anrecht auf eine Vergütung.

Weitere Vorteile und Informationen auf winwin.lu

Aus Gründen der Lesbarkeit wurde auf die Verwendung der „Weiblichkeitsform“ verzichtet.

TALENT CHECK ✓

Inscris-toi au TalentCheck sur **winwin.lu**
et reçois un certificat attestant tes
compétences reconnu auprès des
entreprises formatrices.

Schreibe dich für den TalentCheck
auf **winwin.lu** ein und erhalte eine
Bescheinigung deiner Kompetenzen
die von Ausbildungsbetrieben
anerkannt wird.

WIN WIN

L'apprentissage,
pour avancer
ensemble !

www.winwin.lu

Suis-nous
Folge uns



Une initiative de

CHAMBER
OF COMMERCE
LUXEMBOURG
POWERING BUSINESS