

Les secteurs

- L'hôtellerie (et ses différentes formes d'hébergement);
- La restauration (selon ses différentes spécialités) ;
- Les agences de voyages (pour l'organisation de voyages) ;
- Le transport touristique (pour les déplacements) ;
- Les guides de tourisme (accompagnement et animation des touristes).

Voir : [site du ministère du tourisme \(Maroc\). Métiers du tourisme. Etat.](#)

Tableau extrait de [Study.com](#) (France)

Métier	Mission	Compétences et qualités
Accompagnateur de voyages	Accompagne les touristes dans leur voyage. Il est le garant de la qualité du séjour et en gère tous les aspects matériels. veille au bon déroulement du voyage. Il facilite les démarches administratives avant le départ et dans les pays, il guide les touristes et réserve les lieux de villégiatures. Il veille à ce que tout se passe bien et à la qualité des prestations. Il peut également servir de guide lors des visites de lieux touristiques mais ce n'est pas sa fonction principale. Travail à temps partiel	Minimum bilingue anglais. Excellentes connaissances en histoire, géographie, arts et culture. Connaissances de nombreux pays et de leurs cultures. Organisé, calme et souriant. Sang-froid et sens de la débrouillardise. Ouverture d'esprit et bonne condition physique. Qualités d'animation et d'adaptation. Curiosité et goût de la découverte.
Agent de comptoir	Lien entre les organisateurs de voyages ou les sociétés de transport et la clientèle. Il peut exercer son métier aussi bien dans une agence de voyages qu'au comptoir d'une compagnie aérienne dans un aéroport ou au comptoir d'une agence de location de voitures. Il conseille les personnes et les aide à fixer leur choix en fonction de leur besoin ou préférence.	Multilingue. Logiciels de réservation. présentation soignée et élocution aisée, sourire et courtoisie, sens du contact et du service, maîtrise de soi, autonomie, capacité d'adaptation, capacité à travailler en équipe, grande disponibilité...
Agent de développement du tourisme	Valoriser la politique touristique d'un secteur géographique donné.	Formation poussée. Connaître les composantes économiques, historiques, culturelles et touristiques du territoire. Savoir gérer, monter et suivre un projet. Être polyvalent. Être disponible. Avoir le sens de la diplomatie
Agent de voyages	Il jongle avec les tarifs, les horaires et les réservations. Il travaille en agence ou il accueille et renseigne le client ou en plateforme téléphonique d'un tour opérateur ou d'une compagnie	il doit avoir le sourire. - bonne élocution. - bonne connaissances en géographie mondiale. -calme, rigoureux, méthodique. - connaissances des logiciels

	aérienne (par téléphone uniquement). Il traque les places disponibles, évite les vols surbookés, s'occupe des vols, de l'hébergement, des repas, de la location de voiture, des croisières... Il vend du sur mesure, réserve, délivre les billets, et suit le dossier des clients.	Amadeus, Socrate. - bilingue anglais et autres langues souhaitées.
Chargé de mission	Participe au développement du territoire en facilitant la mise en œuvre de projets d'amélioration qualitative et quantitative de l'offre touristique intégrant l'identité du territoire préservant et valorisant le patrimoine et l'environnement. Il alterne des temps de conception, de contacts individuels, d'animation de groupes de travail sur le terrain.	<ul style="list-style-type: none"> - Marketing touristique (relation produits - marchés). - Compétences et fonctionnements des collectivités et des établissements publics de - coopération intercommunale. - Connaissance des entreprises du tourisme. - Réglementation en matière de tourisme. - Financement public, français et européen en matière de tourisme - Collectivités locales et organismes intervenant dans le domaine du tourisme (Comité Départemental du Tourisme, Comité Régional du Tourisme etc....). - Environnement et développement durable. <p><u>Qualités :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Écoute. - Capacité à mobiliser et à fédérer autour d'un projet. - Créativité. - Autonomie.
Agent de réservation	Traite par téléphone les appels des passagers et des agences de voyages. Il établit avec les clients une véritable relation commerciale. Il essaie de comprendre leurs problèmes, les conseille et leur propose des services complémentaires.	Grand sens relationnel, capacités de persuasion.
Chef de produits touristiques	Concevoir les séjours qui seront, par la suite, proposés par les agences. Il est, le plus souvent, spécialisé dans un type de voyage (circuit, croisière...) ou dans une zone géographique. Pour cela, il doit beaucoup voyager lui-même afin de connaître le terrain. Conscient de l'état du marché, à l'écoute de son client et à l'affût des nouvelles tendances, il met sur pied l'offre qui ravira sa cible. Une	Parfaite connaissance de l'espace mondial. Maîtrise de plusieurs langues étrangères. . Curiosité . Créativité . Sens commercial

	fois le voyage organisé, il établit la stratégie de vente et dirige l'équipe commerciale.	
Conseiller en développement durable local	<p>Il fait face au développement économique et social d'une région en préservant l'environnement. Son action s'inscrit dans une perspective du respect de l'environnement et des traditions (matériaux employés en harmonie avec la région par exemple). L'aspect touristique tient une place prépondérante. La préservation des savoir-faire locaux (producteurs et artisans) est un objectif affiché. Priorité est donnée au tourisme de qualité en opposition au tourisme de masse.</p> <p>Les régions et les communes développent ce type de politique, conscients de la valeur de leur patrimoine. L'identité des régions, des départements, des villages, leur authenticité et leur caractère sont autant d'atouts pour la gestion de leur image et du tourisme local.</p>	<ul style="list-style-type: none"> . Esprit commercial . Avoir une bonne culture générale (nécessité de connaître les différentes technologies de développement économique et ses conséquences) . Être sociable, très communicant et particulièrement diplomate.
Conseiller en tourisme	<p>Apporte les réponses stratégiques en terme de développement touristique, aussi bien du point de vue de la qualité, que de la fréquentation ou de la rentabilité. Le plus souvent, il effectue son travail sur commande pour une collectivité ou un organisme public mais peut être sollicité par un groupe hôtelier ou un voyageur. Sa mission consiste à évaluer le potentiel d'un projet, établir une stratégie marketing et monter les budgets.</p>	<ul style="list-style-type: none"> . Capacités d'analyse . Rigueur . Sens de l'innovation
Directeur d'une agence de voyages	<p>Planifie et dirige les activités de sa propre agence ou effectue ce même travail en tant que gérant. Il définit les produits vendus par l'agence en corrélation avec les tours opérateur et en adéquation avec sa clientèle. Il choisit et négocie les contrats pour le transport des vacanciers, les hôtels, les professionnels des loisirs et des sites touristiques. Il gère le personnel de l'agence, définit la politique commerciale, la publicité de l'agence...Il est amené à visiter les complexes hôteliers</p>	<p>Gestion de groupes Connaissances en finances et comptabilité Relations publiques Responsabilité Écoute</p>

	<p>qu'il veut proposer à ses clients pour en vérifier la bonne tenue. Il est également un financier pour une bonne gestion des gains et des dépenses de l'agence.</p>	
<p>Directeur d'office de tourisme</p>	<p>Contribue à la promotion et à l'animation du tourisme local en recherchant des prestations pour attirer le public dans la région. Chargé de l'accueil, de l'information et de la promotion touristiques au sein de sa ville, le directeur d'office de tourisme peut exercer ses activités soit en milieu urbain, soit en station balnéaire, thermale ou de sports d'hiver. Il encadre le personnel qui relève de son autorité, veille à la qualité des prestations, à l'établissement d'une documentation, à la production de dépliants d'information sur la ville, la région.</p>	<p>Être rigoureux pour aborder toutes les questions de droit, de fiscalité et de comptabilité, à l'écoute pour gérer le personnel, et bien évidemment posséder un très bon niveau de culture générale voire même parler plusieurs langues pour rendre le contact plus évident avec les visiteurs. Les capacités rédactionnelles sont inhérentes à cette fonction qui amène à rédiger des rapports à destination des élus locaux, des supports promotionnels pour faire connaître les activités et les événements... Des qualités relationnelles et une excellente présentation sont de rigueur.</p>
<p>Forfaitiste</p>	<p>Étudie, conçoit et construit des voyages à forfait pour des groupes ou des individuels pour une destination donnée. A la fois concepteur et commercial, il occupe un poste clé dans une entreprise de tourisme. Il procède par étapes pour monter et vendre son produit. Il se documente, choisit le lieu de séjour, le circuit le mieux adapté, les hôtels, les sites à visiter. Il négocie les tarifs par fax, télex, téléphone, se déplace pour tester la qualité des prestations offertes. Il fixe lui-même les prix. Il rédige le texte descriptif du voyage et met en page la maquette publicitaire. En dernier lieu, il fait le relevé des produits nouveaux et originaux par rapport à la concurrence et le transmet à la Promotion des Ventes. Il assure le suivi de l'exploitation commerciale du produit.</p>	<p>Expérience et qualités commerciales, connaissance de l'anglais indispensable. Sens de la négociation, imagination, curiosité, goût et disponibilité pour les voyages.</p>
<p>Gestionnaire d'infrastructure touristique</p>	<p>Le directeur d'hébergement gère son personnel et les différents services (réception, hall, étages, entretien, restauration, ...). Il coordonne les membres de ses équipes et les supervise. Il recrute</p>	<p>Connaître les techniques d'administration de gestion d'une entreprise, avoir de bonnes connaissances en comptabilité et en langues étrangères, avoir de bonnes bases en commerce et en</p>

	<p>et dispense une formation aux nouveaux engagés. Il définit les règles de fonctionnement, organise et développe les activités de son établissement et en réfère à la direction générale. Il doit veiller à faire respecter les normes d'hygiène et de sécurité.</p> <p>Il élabore les budgets prévisionnels qu'il soumet au Conseil d'Administration et définit la politique commerciale de l'établissement avec l'assentiment de ce Conseil. Le directeur preste des horaires très variables et dépendants des périodes de fréquentation saisonnières.</p>	<p>marketing. Connaître les activités culturelles et touristiques de la région. Savoir utiliser l'outil informatique.</p> <p>Savoir s'adapter aisément à une clientèle variée, être diplomate, avoir le sens de l'accueil et de l'organisation.</p> <p>Être rationnel, rigoureux, précis et ponctuel, savoir gérer son équipe et la motiver.</p> <p>Savoir prendre des décisions efficaces et entretenir ses relations commerciales.</p> <p>Vouloir connaître les habitudes et les goûts de la clientèle afin de répondre à ses attentes.</p>
Guide interprète	<p>Est responsable de la conception et de la mise au point des circuits et séjours pour les catalogues de voyages.</p> <p>Guider les clients pour leur faire découvrir les sites. Il prépare des visites, recherche des thèmes, recueille les informations nécessaires, rédige des textes de visites, demande des autorisations auprès de l'administration. Il conduit les visites, accueille les visiteurs sur les lieux, encadre et accompagne le groupe dans les transports et commente la visite.</p>	<p>Curiosité, mémoire, connaissances en histoire et histoire de l'art et bonne culture générale, sens pédagogique et du contact avec un groupe, résistance physique et psychologique, disponibilité, connaissance d'une ou plusieurs langues étrangères.</p>
Hôtesse tourisme et loisirs Accueil Événementiel	<p>Assure l'accueil physique et téléphonique d'une entreprise, d'une manifestation, événement, salon ou cocktail. Elle s'intègre dans la politique de communication de l'entreprise .</p> <ul style="list-style-type: none"> - Accueil, renseigne, guide, et fait patienter les personnes. - Oriente le client vers le bon interlocuteur dans l'entreprise, - Répond au téléphone et établit les courriers. - Contribue à la réalisation d'opérations promotionnelles de l'entreprise - Communique des informations qui la conduisent à consulter des catalogues, annuaires, bases de données ... - Distribue de la documentation - Peut être amenée à vérifier l'identité des visiteurs et remettre 	<p>Facultés relationnelles, disponibilité et pratique des langues étrangères. Excellente présentation.</p>

	<p>un laissez-passer, un badge...</p> <ul style="list-style-type: none">- Peut effectuer des annonces par téléaffichage (+ mise à jour) ou au micro.- A parfois des activités de traduction et d'interprétariat à l'usage des étrangers.	
--	--	--