

Ce guide

est pour le conseiller en voyages de **demain**

Il vous permettra de répondre aux nombreuses questions que vous vous posez et de vous **expliquer le domaine du voyage d'aujourd'hui** et à quoi ressemblera le travail du **conseiller en voyages dans le futur!**

Bonjour et merci d'avoir téléchargé ce guide !

Quand on essaie de se faire une idée à savoir si une carrière saura répondre à nos attentes, ça peut aider d'en discuter avec des gens qui connaissent bien le métier en question.

*Après **25 années comme conseillère en voyages**, j'ai décidé de fonder l'École de Voyages Lanaudière qui, depuis **10 ans**, a accompagné plus de **500 étudiants** dans le domaine du voyage grâce à nos formations en ligne.*

Aujourd'hui, je vous offre ce guide pour vous permettre d'avoir une vue d'ensemble de ce que représente cette merveilleuse carrière de conseiller en voyages. J'ai mis toute mon énergie et ma bienveillance pour vous transmettre toutes ces précieuses informations.

Et croyez-moi, je sais de quoi je parle !

*J'espère qu'il vous sera utile et qu'il saura répondre à toutes vos questions et qui sait peut-être vous permettra-t-il de prendre **Votre envol** vers une nouvelle carrière.*



Christiane Vachon
directrice de l'École de Voyages
Lanaudière

Si vous avez des questions, n'hésitez pas à communiquer avec moi, il me fera plaisir d'y répondre.

info@ecoledevoyageslanaudiere.com

Applications et outils numériques

Ère des médias sociaux



GÉRER UNE CARRIÈRE

de conseiller en voyages ne se fait plus à l'ancienne on doit s'adapter



DÉVELOPPER SA CLIENTÈLE

en utilisant les réseaux sociaux et les outils mis à sa disposition

Cours sur les médias sociaux

La façon de rejoindre les gens pour leur communiquer ce qu'on a à partager a bien changé. Aujourd'hui tout se passe par les réseaux sociaux, pour réussir une carrière, on doit avoir une présence en ligne.

Si on Veut Faire Des Ventes, Il Faut Avoir Des Clients

Si On Veut Avoir Des Clients, Il Faut Se Faire Connaître

Faire Sa Place Et Être Une Référence

L'important C'est De Savoir Comment S'y Prendre ...

Votre succès dépend surtout de votre capacité à développer votre clientèle. C'est ici que « le faire savoir » prend toute son importance. Pour mettre toutes les chances de votre côté et cela quelle que soit votre méthode d'approche, les réseaux sociaux devront faire partie de votre formation.



Les questions que les gens se posent

1. Qu'est-ce qui attire les gens vers le domaine du voyage?

L'attrait de pouvoir voyager beaucoup est la principale raison qui attire les gens vers une carrière de conseiller en voyages.

2. Qu'est-ce qui fascine les gens par rapport au travail de conseiller en voyages?

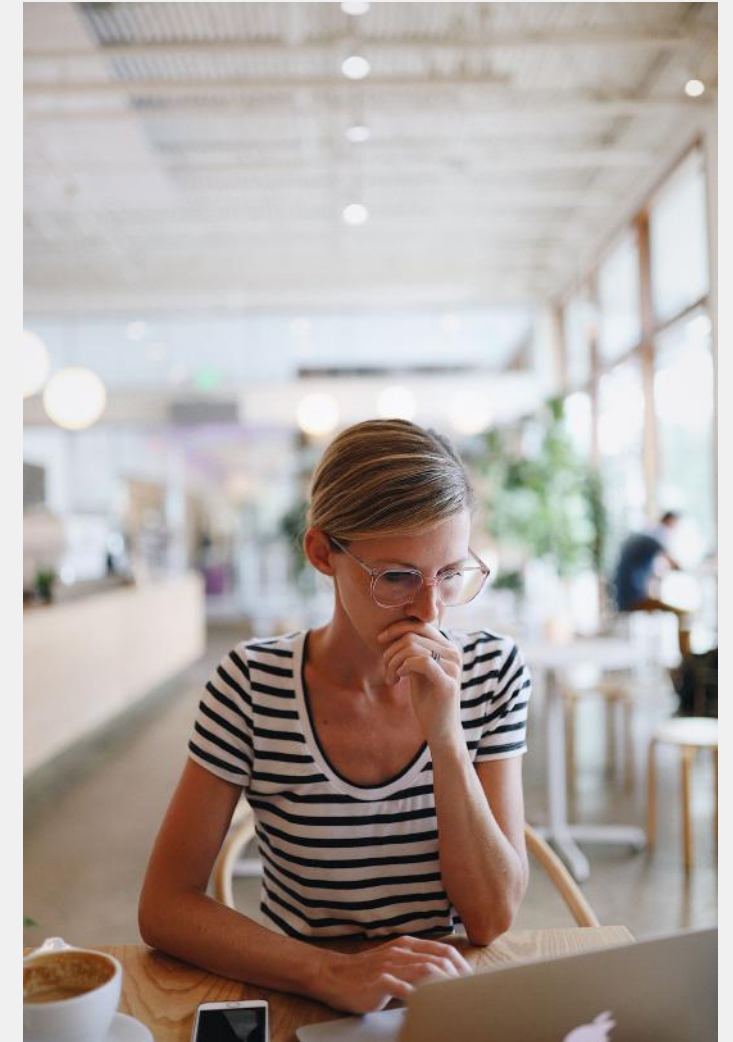
Ce qui fascine les gens, c'est que déjà même avant d'avoir eu leur premier client ou d'avoir fait leur première vente, ils se voient populaires, recherchés, voyageant et recevant une rémunération substantielle.

3. Qu'est-ce qui intrigue les gens par rapport au travail de conseiller en voyages?

Les gens s'imaginent que les conseillers en voyages sont toujours partis sillonner le monde gratuitement!

4. Qu'est-ce que les gens recherchent quand ils entreprennent une carrière de conseiller en voyages?

Les gens désirent faire partager leur passion pour le voyage et offrir aux clients leurs services professionnels pour leur vendre du rêve mais surtout pour qu'ils soient heureux et satisfaits de leur voyage et surtout de leur conseiller en voyages



Les questions que les gens se posent (suite)

Quelle est la différence entre un conseiller interne et externe?

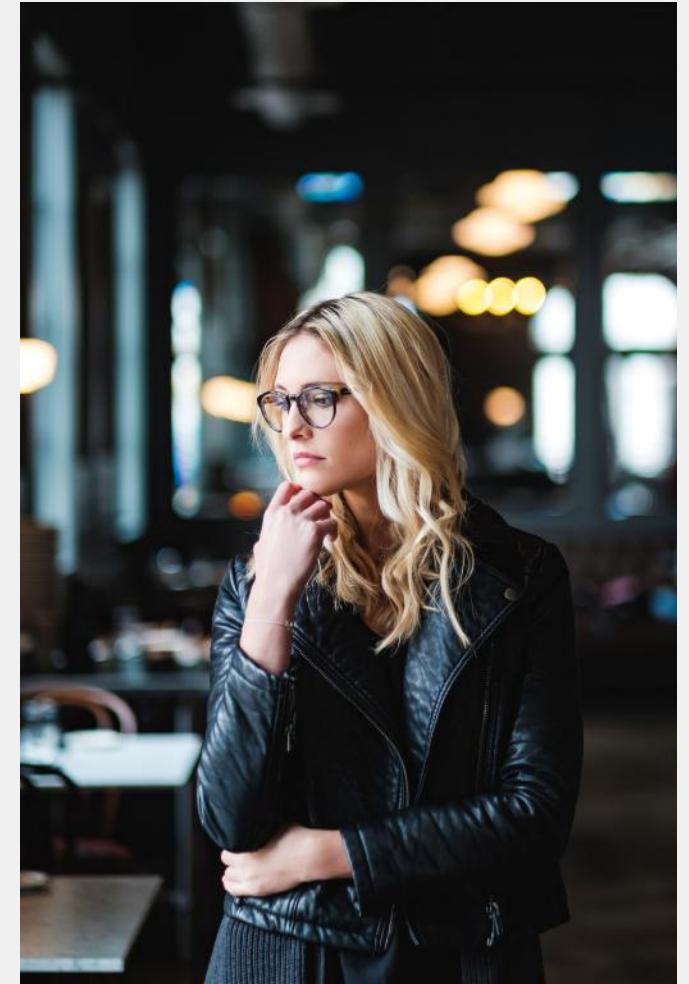
La seule différence entre un conseiller interne et externe est que le conseiller externe n'a pas à être physiquement présent à l'agence de voyages. Il travaille de la maison pour gérer ses dossiers clients.

Par contre, il utilise les systèmes informatisés de l'agence pour faire les réservations, factures et assurances de ses clients. Il ne paie pas pour utiliser les systèmes informatisés de son agence de voyages.

Peut-on devenir un conseiller externe en quelques heures de formation?

La réponse est non! **Pourquoi?**

Tout simplement parce que le conseiller en voyages interne ou externe doit avoir les mêmes connaissances et compétences pour donner le service adéquat à tous les clients.



Le profil

de l'étudiant conseiller en voyages

+La plupart des personnes intéressées à devenir conseiller en voyages ont pratiquement le même profil. Ce sont des gens qui sont rendus à une étape de leur vie qui leur offre la possibilité d'utiliser leur temps libre pour se **réorienter** vers quelques chose de plaisant qu'ils ont toujours aimé: les **voyages**.

+Certains auront peu voyagé tandis que d'autres auront à leur actif un grand nombre de voyages diversifiés et seront déjà des **organisateurs de voyages** en puissance avec les moyens que leur offrent internet. Ils auront déjà la **fièvre** du conseiller en voyages.



Les préjugés au sujet des conseillers en voyages externes



- Il n'y a pas si longtemps le conseiller externe n'était pas bien vu dans le **domaine du voyage. N'ayant pas le soutien d'une équipe à l'interne dans une agence**, il était perçu différemment.
- En général, il était considéré comme un "laisser pour compte" ayant très peu de connaissances et désirant profiter des avantages du domaine plus souvent qu'autrement.
- C'est-à-dire **voyager à peu de frais.**
- Aujourd'hui, le conseiller externe peut être considéré comme **un expert** dans son domaine s'il a pris la peine **de bien se former dès le départ.**
- **Aujourd'hui être en télétravail fait partie de notre nouvelle réalité.**
- C'est pourquoi maintenant que le conseiller **externe a la même formation que le conseiller interne, il peut donner à ses clients** le même service d'exception auquel les clients s'attendent à recevoir de leur conseiller en voyages.

Le profil du conseiller en voyages externe



LES AVANTAGES

Qu'est-ce qui fait qu'un client va recommander son conseiller en voyages externe?



LES ÉLÉMENTS DE LA LOI

Les conseillers en voyages externes ne peuvent pas recevoir les clients chez eux.

Les avantages de faire affaires avec un conseiller en voyages externe

- Qu'est-ce qui fait qu'un **client va recommander** son conseiller en voyages externe?
- Si ce n'est sa **flexibilité d'horaire, sa disponibilité** pour aller rencontrer les clients à leur domicile, le **service personnalisé**, la quantité d'information disponible qu'il peut montrer aux clients par le biais des systèmes informatisés accessibles seulement aux conseillers en voyages.
- **Éléments de loi sur les agents de voyages**
- *Les conseillers en voyages externes ne peuvent pas recevoir les clients chez eux. Cependant, ils peuvent aller rencontrer les clients à leur domicile ou à l'agence de voyages*



Mettons les choses au clair!



Premièrement les gens confondent toujours **agent de voyages** et **conseiller en voyages!**

Il y a une **différence majeure** au sens de la loi et elle est fort simple:
Le conseiller en voyages travaille pour un agent de voyages!

La loi attribue le terme « **agent de voyages** »
au propriétaire de l'agence de voyages.

Pour opérer une agence de voyages **un permis d'agent de voyages** doit être émis
au nom du **propriétaire de l'agence de voyages par l'OPC.**

Le **conseiller en voyages** doit passer un examen à l'OPC qui lui délivrera un
numéro de CCV qui est en fait le **permis de travail du conseiller en voyages**
pour pouvoir vendre des voyages aux clients de l'agence de voyages
à laquelle il est relié et pour recevoir une rémunération de l'agence.

L'agence de voyages est **responsable** de toutes les **transactions** faites par ses
conseillers en voyages au sens de la loi.

Le conseiller en voyages externe est un travailleur autonome



- +Même si le conseiller externe est relié à une agence de voyages car c'est obligatoire par la loi sur les agents de voyages, il est considéré comme un **travailleur autonome**.
- +Ce qui signifie qu'il sera **payé à commission sur ses ventes**.
- +Il pourra déduire certaines dépenses reliées au bureau qu'il aura dans sa maison en tant que travailleur autonome.
- +Il n'est pas un entrepreneur, il ne gère pas une entreprise.
Il travaille pour une entreprise.
- +Le conseiller en voyages externe travaille pour une agence de voyages.



Être un conseiller en voyages compétent?



- *Autrefois, les conseiller en voyages se formaient sur le tas car il n'y avait pas de formation adéquate que l'on pouvait suivre.*
- *Aujourd'hui, certaines personnes feront miroiter la possibilité de devenir conseiller en voyages externe en quelques heures, est-ce réaliste de les croire?*
- *Ces conseillers si peu formés connaissent-ils **toutes les réglementations, tous les produits, tous les fournisseurs, les systèmes informatisés pour les différents types de réservation, forfaits, circuits, croisières, à la carte et sur mesure, les vols et leurs règlements. Les destinations partout sur le globe. Les pays et les formalités d'entrée dans chacun.***
- *J'en doute fortement!*
- *Mais le client s'attend à ce que son conseiller en voyages puisse lui donner la bonne information en tout temps et tout de suite. Le peuvent-ils et le pourront-ils un jour sans les connaissances et compétences qui leur font défaut?*
- *Car en fait « ils ne savent pas »! Comment pourraient-ils alors en faire profiter leurs clients?*

Être un conseiller en voyages compétent? (suite)



- *Est-ce une image fondée de penser que d'être conseiller en voyages, c'est facile dans le sens que l'on peut être compétent même si on n'a pas les connaissances et les compétences?*
- **Être un voyageur c'est une chose!**
- **Être un conseiller en voyages c'est autre chose!**
- *Le voyageur n'a pas de soucis il a tout en main pour que son voyage soit impeccable.*
- *Le conseiller en voyages doit faire en sorte que le voyage du client soit impeccable.*
- **Là est la grande différence**
- *Ce qui peut se produire c'est que certains conseillers vendront seulement les produits qu'ils connaissent donc ils seront très limités, ce qui entrainera un manque de revenus car les produits vendus tels que les forfaits dans le sud à bas prix ne sont pas très payants pour le conseiller en voyages.*
- **Les produits payants sont les voyages à la carte sur mesure, les croisières, les circuits, les voyages dans les destinations exotiques comme l'Asie, l'Afrique, L'Amérique du Sud, l'Océanie, de même que des produits comme Disney, ou les voyages en Europe avec toutes les inclusions possibles à offrir aux clients.**

Développer et fidéliser sa clientèle



1

clients satisfaits

Les meilleurs ambassadeurs du conseiller en voyages ce sont les clients satisfaits qui vont le référer à d'autres clients potentiels.



2

les réseaux sociaux

Lorsqu'on commence une nouvelle carrière on désire se faire connaître et aujourd'hui ce sont les réseaux sociaux qui nous le permettent, encore faut-il savoir comment les utiliser adéquatement.

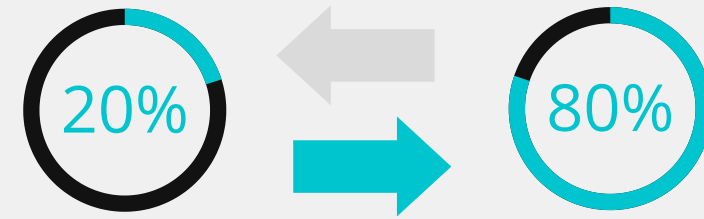


3

la notoriété

Lorsqu'on a les connaissances et les compétences ce n'est pas stressant de conseiller les clients car on sait de quoi on parle. Voilà ce qui fait toute la différence entre les vrais conseillers en voyages et les autres.

Les chiffres ne mentent pas



- *Les agences de voyages ont fait des analyses sur la **rentabilité de leurs conseillers en voyages** et les chiffres ont parlé, **c'est prouvé!** 20% de l'ensemble des conseillers en voyages rapporteront 80% du revenu à l'agence de voyages. Ce qui signifie que 80% des conseillers en voyages restant ne rapportent à l'agence que 20% du revenu total de l'agence.*
- ***Alors où désirez-vous vous situer?** Dans les 20% des conseillers qui s'avèrent avoir un revenu substantiel ou faire partie des 80% qui n'ont qu'un revenu minimal?*
- *Une personne qui se dit conseiller en voyages mais qui n'a qu'un code d'accès à un système de réservations est-il réellement un conseiller en voyages fiable pour répondre aux demandes des clients?*
- ***À bien y penser utiliserions-nous les services de cette personne ?***
- ***Il y a des chances que ce soit : non !***
- ***Donc pour devenir un vrai conseiller en voyages, il faut investir en soi-même, y mettre les efforts nécessaires, être persévérant, faire une formation complète, tout cela en vue de se créer une crédibilité auprès des clients éventuels.***
- *Par le fait même avoir **confiance** en ses propres moyens et avoir une **base solide** vous permettra de répondre à toutes les demandes des clients et à **gérer toutes les situations** problèmes qui risquent de se produire.*
- *Souvent ces situations sont hors de notre contrôle mais nous devons faire en sorte de **trouver la bonne solution** pour notre client et de faire les démarches nécessaires auprès des voyagistes concernés.*

Les ressources

- *Une des premières choses qu'un conseiller en voyages doit maîtriser chaque jour, c'est sa méthode de travail, son organisation, l'accès à ses systèmes informatisés, l'accès aux journaux du domaine du voyage qui lui permet de se tenir à jour au sujet de tout ce qui se passe dans le domaine.*



- *Participer aux webinaires **offerts par les voyagistes** et les représentants des hôtels ou des offices de tourisme.*
- *Être présent auprès de ses clients jusqu'à leur retour à la maison mais surtout de faire un suivi avec eux pour savoir si tout fût tel qu'ils l'espéraient et de cette façon savoir si vous avez bien répondu à ce qu'ils recherchaient et s'ils désirent vous confier leurs prochains **projets de voyages**.*
- *Les nombreuses applications rendus accessibles par les voyagistes permettent aux conseillers de **gérer de nombreuses situations rapidement** sans engorger les lignes téléphoniques des voyagistes. Ces outils sont essentiels à la **gestion rapide des dossiers des clients**.*
- *Ce que les applications permettent de gérer: les demandes spéciales, les paiements, certains changements dans les dossiers, les réservations de sièges, les documents électroniques, annulation de réservations, réservation des excursions et activités, envoi du carnet de voyage au client, les détails de la réservation, et bien plus. C'est pourquoi il faut les connaître!*



Les récompenses



1

Cartes cadeaux

- Des cartes cadeaux avec Amazone, Starbuck, etc
- Des bons de voyage
- Des milles aéroplan
- Des points bonis sur certains produits

1

Carte Visa prépayée

- Des voyages éducatifs communément appelés famtour ou éductour sont offerts aux conseillers en voyages à titre individuel ou pour un groupe spécifique à des tarifs préférentiels.

1

Bons de voyages

- Le conseiller en voyages peut également utiliser ses commissions accumulés sur les ventes de ses voyages pour payer un éventuel voyage pour lui et sa famille entre autres.

La rémunération du conseiller

AUTREFOIS COMMISSION SUR TOUT

Les commissions étaient payées automatiquement à l'agence sur toutes les prestations réservées

\$\$\$\$\$

AUJOURD'HUI CALCUL DE TARIFS

Le conseiller doit calculer le bon tarif et ajouter le montant de commission qu'il juge adéquat.

\$\$\$\$\$

FRAIS DE DOSSIER LES HEURES TRAVAILLÉES

Les frais de dossiers chargés pour chaque réservation viennent équilibrer la moyenne de la rémunération en heures en bout de ligne pour le conseiller en voyages.

\$\$\$\$\$

Être un spécialiste en tout

Le conseiller en voyages doit avoir les connaissances spécifiques sur tous les produits, les fournisseurs, les réglementations, les restrictions, les tarifs et tout cela dans la minute sinon le client se tournera vers une autre source qui lui donnera l'information immédiatement.

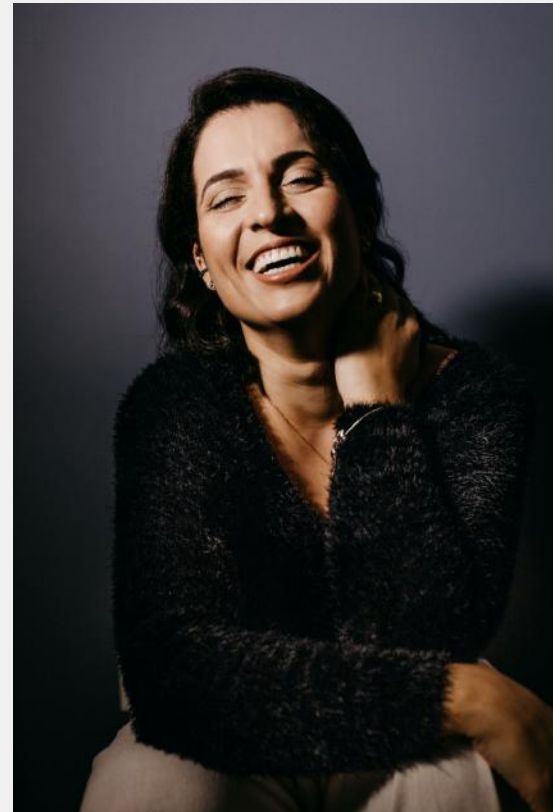
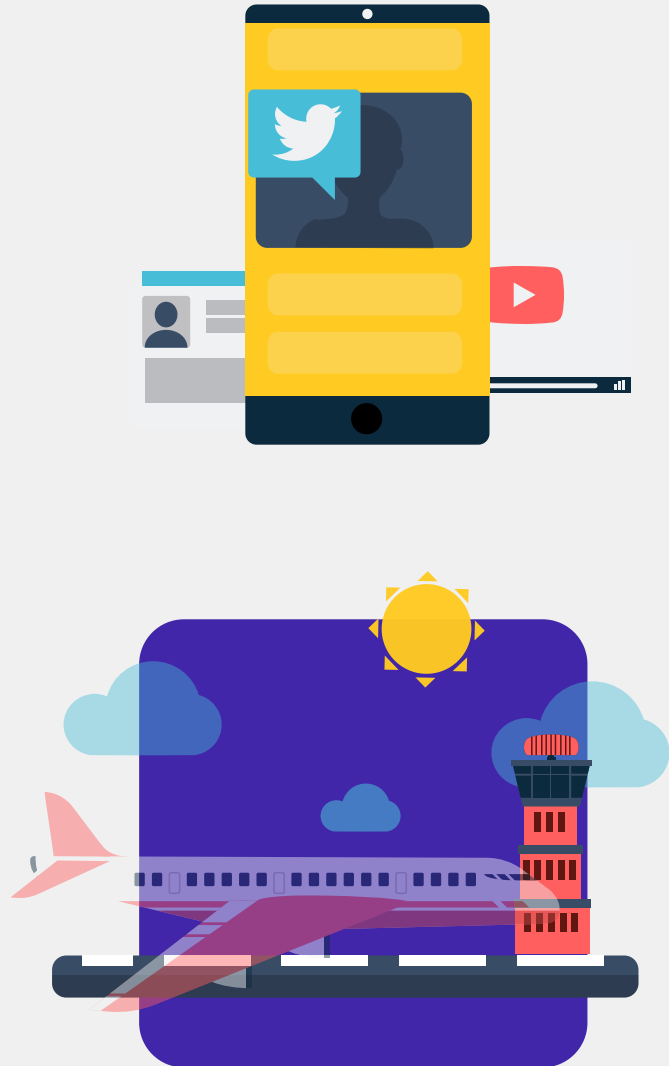
Comment serez-vous en mesure de tout connaître?

Quels moyens utiliserez-vous pour donner au client toutes les informations rapidement?



Où trouverez-vous ces informations?

Comment pouvez-vous y arriver? Même en essayant d'apprendre sur le tas, vous serez toujours à la remorque de ceux qui auront été chercher la formation nécessaire pour devenir un conseiller en voyages autonome, efficace et compétent auquel tous les clients s'attendent.



Qu'est-ce que les agences recherchent?

Des gens de qualité

Un suivi professionnel

- **Prêts à s'investir** pour offrir le meilleur service possible.
- Avoir le **goût de répondre aux désirs des clients**, mais aussi de leur apporter le petit « plus » qui fera la différence.
- Il existe aujourd'hui de nombreuses façons d'accéder à de l'**information**, mais encore faut-il qu'elle soit **exacte, vérifiable et fiable**.
- Ce que les conseillers en voyages peuvent apporter de plus au client, c'est la garantie que les **prestations choisies seront conformes**.



À quoi s'attendent-ils du conseiller en voyages externe?



- *Le conseiller en voyages externe doit être disponible, à l'écoute, efficace, informé, connaître les systèmes informatisés utilisés en agence de voyages, débrouillard, avoir une facilité de communication, aimer les gens, être dédié à ses clients.*
- *Être déjà formé, car en règle générale, les agences de voyages n'ont pas le temps et l'énergie pour bien former les nouveaux conseillers. Bien malgré eux, ils leur fourniront les informations « à la miette » par manque de temps.*
- *Le conseiller en voyages débutant se sentira incompetent et inutile, car il **ne saura pas quoi faire – quelle initiative prendre ou ne pas prendre – craignant de faire des erreurs qui pourraient coûter cher à l'agence et à lui possiblement***
- *Ce sera la « **valse hésitation** » qui lui fera se demander « Suis-je capable de faire ce travail? »*

Et vous que désirez-vous vivre comme conseiller en voyages?



- *Cette carrière dont vous rêvez depuis si longtemps, comment voulez-vous la débiter?*
- *N'aimeriez-vous pas mieux vous sentir **compétent, confiant, professionnel, connaissant, sûr de vous, en possession de tous vos moyens** face à toutes les demandes éventuelles des clients, quelles que soient les destinations souhaitées?*
- *Et à la base être reconnu et apprécié par vos clients et vos collègues de travail.*
- ***Le domaine du voyage peut être formidable!***
- *Et donner l'occasion de **rencontrer des gens** qui comme vous partagent la **passion du voyage**.*
- *Et de vous permettre enfin de vous **consacrer à concrétiser votre rêve** de devenir un conseiller en voyages compétent.*
- *Il faut juste **investir en vous-même** pour devenir celle ou celui que vous désirez être un jour!*

Éviter les pièges de la facilité

**Quand c'est trop beau pour être vrai !
Ça l'est effectivement!**



La déception est grande et justifiée!

- Certaines agences font miroiter la possibilité de devenir un conseiller en voyages externe en quelques heures. Ils leur donne quelques codes d'accès à certaines plateformes d'entreprises du domaine du voyage et les encourage à se débrouiller tout seul.
- **Alors que pensez-vous de cette situation ?**
- La réalité les rattrapera lorsqu'ils perdront des clients parce qu'ils n'ont pas su leur donner la bonne information ou le prix recherché.
- Ils se demanderont pourquoi cela ne fonctionne pas pour eux?

Voulez-vous être de ceux-là?

- Grappiller pour avoir une petite vente par-ci par-là et bien souvent en coupant sur votre commission, pour vous apercevoir que vous avez travaillé pour rien ou pour des « peanuts » comme on dit. Est-ce ce que vous désirez?
- Certaines agences vont utiliser les noms et les courriels des clients des conseillers en voyages externes pour leur envoyer des promotions directement.
- Si vous êtes vigilant, vous ferez vous-même **le suivi avec vos clients** en leur envoyant les promotions annoncées par l'agence de voyages.
- Le but de l'agence de voyages est de toujours augmenter sa visibilité auprès des nombreux **futurs clients par tous les moyens possibles**.
- La clientèle des conseillers en voyages externes est une **petite mine d'or pour les agences de voyages**, car ils n'ont même pas eu à faire quoi que ce soit pour avoir leurs coordonnées.
- **Pour ne pas perdre une vente**, certains conseillers externes inexpérimentés vont préférer **transférer leurs clients** à un conseiller expérimenté **à l'agence de voyages** moyennant une maigre commission.
- Ce qui signifie que vous apportez à l'agence de voyages, sur un plateau d'argent, des commissions **appréciables qu'elle n'aurait pas eu autrement**.
- **La question est: Voulez-vous être rémunéré à votre juste valeur?** Mais surtout voulez-vous être le **maître d'œuvre** dans l'organisation des **voyages de vos clients** et en gagner le mérite?



Ne pas avoir de formation c'est:



C'est de vous jeter à l'eau
sans savoir nager!



C'est de vous voir devenir
un Tiger Woods



Ou un Rafael Nadal

Sans n'avoir jamais frappé une seule balle de toute votre vie !!!

Un expert dans son domaine



- Est-ce possible d'envisager pour vous de devenir un **expert dans votre domaine** sans n'avoir jamais été formé pour acquérir des connaissances et des compétences?
- Une **formation complète** ne s'acquiert pas en quelques heures ou quelques jours, il faut y **mettre des efforts** et y consacrer le **temps nécessaire**.
- Le but d'une formation complète est d'apporter **les connaissances** et **les outils de travail nécessaires** pour entrer dans le domaine du voyage **par la grande porte**.
- **Qu'est-ce qu'une formation complète vous apportera?**
- En premier lieu, de **la crédibilité** auprès de vos clients, amis, famille, collègues **et vous suscitez la confiance qui vous amènera une clientèle répétitive** pour qui vous serez **"LA référence"** pour l'organisation de leurs voyages, mais surtout vous serez à vos propres yeux le **« véritable conseiller en voyages »** que vous avez toujours **rêvé d'être** et cela n'a pas **de prix!**
- **Vous aurez conscience de votre valeur!**

Bravo!

Vous êtes arrivé à la fin de ce guide et ce n'est pas rien! Alors toutes mes félicitations!



J'espère que celui-ci vous aura apporté plein de clarté quant au travail d'un conseiller en voyages et qu'il aura également répondu à plusieurs de vos questions. À tout le moins, c'est sûrement une bonne base de départ pour vous aider dans votre réflexion.

Le domaine du voyage peut être formidable! J'en sais quelque chose. j'ai travaillé comme conseillère en voyages pour plus de 25 années avant de fonder l'École de voyages Lanaudière.

Maintenant que vous connaissez un peu plus les aléas de ce travail, il est temps pour vous de vous demander si une carrière dans ce domaine vous intéresse et saurait combler vos rêves et votre besoin de vous réaliser.

Rappelez-vous: aujourd'hui on ne devient pas conseiller en voyages avec peu ou pas de formation.

Prendre le temps de réfléchir et d'approfondir le sujet vous permettra de voir au-delà de ce que certaines personnes font miroiter. Vous verrez que c'est payant de faire le bon choix.

D'ailleurs à ce sujet, je vous ai préparé **EN BONUS 30 Pistes de Réflexion** pour vous aider à savoir si cette carrière dans le domaine du voyage vous intéresse pour les bonnes raisons?

Avec une formation de qualité, il vous sera beaucoup plus facile de vous démarquer et d'être reconnu pour votre expertise et la qualité de vos services pour atteindre les résultats de croissance que vous désirez.

Sur ce, je vous souhaite une très bonne réflexion!



Christiane Vachon

Conseillère en voyages toujours passionnée après 35 ans dans le domaine du voyage!



Pour découvrir toutes nos formations cliquez sur ce lien:
www.ecoledevoyageslanaudiere.com

Vous désirez plus de renseignements sur le domaine du voyage visitez notre **blogue**

Vous avez perdu votre emploi, vous êtes en réorientation de carrière, vous êtes retraité ou sur le point de prendre votre retraite? Vous aimez voyager et vous souhaitez une deuxième carrière ou concilier travail retraite contactez -nous au 1 877 654 3891.

Il nous fera plaisir de jaser avec vous et de vous guider dans votre démarche!

Ou par courriel à: info@ecoledevoyageslanaudiere.com et il nous fera plaisir de vous envoyer le document d'information complet.

Suivez-nous sur nos réseaux sociaux



club  **voyages**

Agathe Leclerc - Orford - Conseil

Stéphanie Simpson
Club voyage Agathe Leclerc

À la suite de son stage à notre agence de voyages le Club Voyages Agate Leclerc Orford- Conseil nous avons engagé Danielle.

Nous avons été enchanté de sa formation.

École
de Voyages 
Lanaudière Inc.

 **Voyages**
transat

Johanne Côté
Voyages Transat St-Bruno

Caroline Dubé a été engagé à notre agence avant la fin de son stage. Ce que nous avons remarqué c'est que Caroline avait une très bonne connaissance des produits et des fournisseurs, ce qui est un avantage certain.

École
de Voyages 
Lanaudière Inc.



Lucie Deschamps

★★★★★ Il y a 3 semaines



J'ai commencé ma formation de conseillère en voyage en 2019. Katherine qui travaillait pour l'école à ce moment-là, était toujours très présente et disponible, pour mes questions, et sa narration des capsules vidéos était très enthousiaste. Je venais tout juste de finir la partie théorique lorsque la pandémie est arrivée, en 2020, et c'est Josée qui a pris la relève pour m'assister pour les examens de fins de cours et me placer en agence pour mon stage final (un an plus tard). Elle a toujours été très présente et disponible elle aussi. Le cours est très bien fait, et séparé en module afin de bien assimiler les connaissances. Je recommande fortement!



Caroline Dubé

★★★★★ 10 déc. 2020



J'ai adoré mon expérience avec l'École de Voyages Lanaudière!! L'équipe est très efficace et toujours disponible pour répondre aux questions. La formation est vraiment complète et mise jour régulièrement. Une petite mention spéciale pour Josée, une formatrice qui ma beaucoup aidé et a su suivre mon rythme d'apprentissage.



Caty Girard

★★★★★ Il y a 40 semaines



Formation très complète et j'ai surtout adoré faire ma formation à mon rythme et en mode autonome. L'équipe est toujours disponible pour répondre au question et ce, très rapidement. Une mention spéciale à Josée Cardinal qui est très efficace et qui n'hésite jamais à nous donner des trucs, des méthodes pour nous aider. Elle a su me motiver tout au long de mon parcours. Je recommande fortement cette école!



Karine G.

★★★★★ 11 févr. 2021

La formation est vraiment complète, riche en information et très intéressante. Les formateurs sont très efficaces et disponibles, ils font un bon suivi et c'est fort appréciable! Un grand merci à Josée !



École de Voyages Lanaudière

Publié par Joanne Caron · 25 janvier ·

✨ Témoignage


"La formation que vous offrez (conseiller en voyages) est la plus adaptée au monde du travail que j'ai vue jusqu'à maintenant."

France Anctil de Club Voyages Alfa à Québec



École de Voyages Lanaudière



Publié par Joanne Caron  ·

3 décembre 2021 · 

✨ Témoignage

Depuis le début de ma formation de Conseiller en voyage avec l'École de Voyages Lanaudière, j'ai acquis beaucoup de connaissances dans le domaine du voyage.

Je considère la formation très complète et me permettra d'offrir un service de qualité et de mettre mes connaissances au service des clients, une fois que je serai devenu Conseiller en voyage.

Le personnel de l'École est toujours disponible pour répondre à nos questions. Je recommande cette école aux personnes qui désirent suivre une formation dans le domaine du voyage.

Pierre Guénette

BONUS

Cette carrière vous intéresse-t-elle pour les bonnes raisons?

1. Voyager gratuitement

Faux

Les conseillers en voyages ont certains **avantages** pour voyager: **des rabais, des voyages de familiarisation offerts par les voyagistes à des prix compétitifs, des possibilités d'accumuler des points échangeables pour de l'argent sur des cartes de crédit prépayées, des bons de voyages, des milles aéroplan, des cartes cadeaux Amazone et autres entreprises participantes.**

Mais non il n'y a pas de voyage gratuit pour les conseillers en voyages.

Par contre certaines agences vont payer une partie du montant ou le montant total pour les éductours à leurs conseillers en voyages.

2. Des heures de travail régulières

Faux

En général, les conseillers en voyages externes ont des **horaires de travail variables** pour répondre aux demandes de leurs clients.

Le conseiller en voyages à l'interne suivra les heures d'ouverture de l'agence de voyages.

3. Gagner beaucoup d'argent

Vrai

Pour gagner de l'argent, il faut vendre!

Le conseiller en voyages peut gagner beaucoup d'argent lorsqu'il a **une clientèle répétitive** et qu'il vend des **produits payants.**

Tels que: **les vols à multiples segments à l'international, les voyages à la carte sur mesure, les croisières, les circuits de groupe, les destinations spécialisées: Disney, les croisières fluviales, les groupes mariage à destination, etc.**

Cette carrière vous intéresse-t-elle pour les bonnes raisons?

4. Avoir des clients heureux

Vrai

Pour avoir des clients heureux, il faut savoir répondre à leurs désirs et faire en sorte qu'ils reviennent enchantés de leur voyage et qu'ils aient le goût de repartir en voyage bientôt en utilisant vos services à nouveau.

5. Aucune contrainte administrative

Faux

Le travail du conseiller en voyages est basé sur la coordination et la gestion des prestations réservées pour le client donc il faudra s'assurer que la facturation et les paiements soient bien faits aux voyagistes afin que le client reçoive les documents de voyages reliés à sa réservation.

De même toutes les transactions auprès des fournisseurs se font via des plateformes de transactions, il faut s'assurer que tout soit fait correctement.

6. Pas d'horaire de bureau routinier

Faux

Le travail du conseiller en voyages est un travail de bureau à 95% du temps. Donc c'est un travail sédentaire.

Cette carrière vous intéresse-t-elle pour les bonnes raisons?

7. Vendre du rêve

Vrai

il est vrai que les clients viennent acheter du rêve.

Le conseiller en voyages doit mettre tout en oeuvre pour que le rêve de ses clients ne se transforme pas en cauchemar.

La proposition du conseiller en voyages devra refléter le rêve que le client a de son voyage.

8. Vivre une vie d'aventure

Faux

Si le conseiller en voyages travaille à l'interne en agences de voyages, il aura des vacances à quelques périodes dans l'année.

Vrai

Si le conseiller en voyages est externe et qu'il est maître de son temps et qu'il peut partir plusieurs fois par année pour aller découvrir de nouvelles destinations.

9. Être passionné par la recherche

Vrai

Le conseiller en voyages est un chercheur en puissance, il aura le souci de dénicher le petit "plus" pour son client parmi la multitude d'outils et d'applications mis à sa disposition par son agence de voyages et ce gratuitement.

Cette carrière vous intéresse-t-elle pour les bonnes raisons?

10. Être un excellent chercheur

Vrai

Quelqu'un qui ne fait que des recherches en surface et qui s'arrête aux premiers résultats risque de se faire dépasser à la ligne d'arrivée par un autre conseiller qui aura pris le temps de faire une recherche exhaustive ce qui lui aura permis d'offrir aux clients une proposition plus intéressante qui a fait pencher la décision des clients en sa faveur.

11. Mettre les besoins des clients en priorité

Vrai

Les besoins du client est la priorité du conseiller en voyages, il faut savoir bien les cibler.

Pour se faire le conseiller en voyages doit avoir les connaissances sur l'ensemble des destinations.

Certains conseillers limités dans leurs connaissances des destinations offriront toujours les mêmes destinations avec lesquelles ils sont confortables sans prendre en compte les besoins du client.

Il peut en résulter une grande déception pour les clients.

12. Ne pas être axé juste sur la vente

Vrai

Un conseiller en voyages qui vend juste pour faire une vente ne réussira pas à se bâtir une clientèle répétitive car ses clients n'auront possiblement pas été satisfaits de ses services car il n'a pas été à l'écoute du client ou il ne pouvait que leur offrir ce qu'il connaissait et qui ne répondait pas aux attentes du client.

Cette carrière vous intéresse-t-elle pour les bonnes raisons?

13. Être axé sur le service à la clientèle

Vrai

Être axé sur le service à la clientèle avant, pendant et après le voyage du client, c'est le fondement du travail du conseiller en voyages.
C'est ce qui établira sa réputation et sa notoriété.

14. Être conscient de ses responsabilités

Vrai

le conseiller en voyages est responsable des propositions qu'il fait aux clients.
Il est responsable de gérer de grandes sommes d'argent.
Et Il est responsable de la satisfaction de ses clients.

15. être pointilleux, curieux

Vrai

Le conseiller en voyages a une déformation professionnelle à chaque fois qu'il se rend à quelque part, il regardera les aspects qui pourraient être profitables à des clients éventuels .

Il recherchera le petit "plus" qu'il pourra offrir aux clients.

Cette carrière vous intéresse-t-elle pour les bonnes raisons?

16. Trouver des nouveautés

Vrai

Le conseiller en voyages est toujours à l'affût de nouveautés intéressantes à faire connaître à ses clients.

17. Être disponible en tout temps

Vrai

Le conseiller en voyages externe fait sa réputation sur sa disponibilité à répondre à ses clients en tout temps.

18. Se créer un réseau

Vrai

Le conseiller en voyages externe a besoin de se créer un réseau de ressources pour bien répondre aux demandes des clients.

Auprès des voyagistes, des hôtels, des offices de tourisme, des compagnies aériennes, des consolidateurs par le biais de leur représentant qui offre des webinaires de formation aux conseillers en voyages en agences de voyages.

Cette carrière vous intéresse-t-elle pour les bonnes raisons?

19. Mettre les efforts

Vrai

Devenir un conseiller en voyages compétent demande des efforts pour aller chercher les connaissances pour y arriver.

20. Être prêt à s'impliquer

Vrai

Devenir un conseiller en voyages compétent demande d'avoir une formation complète au départ et par la suite de faire de la formation continue au fil des saisons offerte par les entreprises du domaine du voyage par des webinaires ou par les représentants qui se déplaceront en agences de voyages pour rencontrer les conseillers afin d'être toujours à la fine pointe des nouveautés et de suivre le monde du voyages qui est en perpétuel changement.

21. Prendre ses connaissances pour acquises

Faux

Quelqu'un qui ne cherche pas à améliorer ses connaissances se limite grandement dans les offres qu'il pourra faire à ses clients.

Cette carrière vous intéresse-t-elle pour les bonnes raisons?

22. Aller toujours plus loin

Vrai

Avec les outils appris dans sa formation, le conseiller en voyages sera en mesure de suivre les modifications qui s'opèreront au fil du temps à tous les niveaux du domaine du voyages et à aller toujours plus loin dans ses apprentissages.

23. Proposer des destinations en vogue

Vrai

Des clients répétitifs auront le goût d'essayer de nouvelles destinations. Pouvoir leur en donner les avantages et les particularités les feront peut être opter pour ces nouveautés.

24. Aimer se démarquer

Vrai

En offrant des produits différents aux clients.
Les amener sur des chemins nouveaux en leur donnant la possibilité d'essayer des formes de voyages différents: croisières, circuits, voyages à la carte sur mesure avec itinéraire personnalisé, et bien plus,

Cette carrière vous intéresse-t-elle pour les bonnes raisons?

25. Être à la fine pointe de la technologie

Vrai

Tout change continuellement et le domaine du voyage change également. De nombreux outils technologiques sont utilisés par les conseillers en voyages. Il faut les connaître pour savoir les utiliser à bon escient pour trouver les meilleurs produits pour les clients. De même pour informer les clients au sujet des applications qu'ils devront utiliser lors de leur voyage pour les douanes ou autres situations.

26. Partager sa passion du voyage

Vrai

Le conseiller en voyages est passionné par son domaine. Il cherchera à partager cette passion avec son entourage. Il voudra leur faire profiter de ses connaissances pour leur permettre d'avoir des vacances mémorables.

27. Penser qu'aucune formation n'est nécessaire

Faux

Dans n'importe quel domaine pour être bon il faut avoir des connaissances et des compétences. Le domaine u voyage est de plus en plus complexe. Penser être capable de donner un bon service à des clients sans avoir de formation est illusoire. Pour être compétent, il faut investir en soi-même et en une formation complète. C'est la clé de la réussite!

Cette carrière vous intéresse-t-elle pour les bonnes raisons?

28. C'est important de faire un stage?

Vrai

Le stage permet à l'étudiant de s'intégrer dans un milieu de travail.

Nos étudiants placés en stage sont engagés souvent avant même la fin de leur période de stage.

il est très important pour notre École d'amener nos étudiants à cette étape qui est l'aboutissement du temps et des efforts consacré à leur formation de conseiller en voyages.

29. Le stage permet de voir la réalité en agence de voyages

Vrai

Chaque agence de voyages a son fonctionnement particulier avec des fournisseurs privilégiés.

Comprendre le côté administratif de l'agence permet de pouvoir gérer ses dossiers clients de façon autonome, surtout en tant que conseiller en voyages externe.

30 Un cours en tourisme, c'est pareil!

Faux

Le cours en tourisme est une formation générale.

Notre formation de conseiller en voyages est une formation spécialisée qui mène à un emploi spécifique sur le marché du travail en l'occurrence dans une agence de voyages.

Notre taux de placement en agences de voyages est de 98%. Nous en sommes très fiers et c'est aussi ce qui nous distingue des autres écoles.