

# COURSE CATALOGUE

## BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR TOURISME

### HIGHER NATIONAL DIPLOMA IN TOURISM



**ECTS BTS TOURISME**

Cours Core courses	Schedules		Credits per year	Credits per semester	ECTS codes
	Hours/ week	Hours / year			
<b>Culture générale et expression French</b>	2	60	6	<b>3</b>	T/EXPF1 T/EXPF2
<b>Langue vivante : Espagnol, allemand, <i>spanish, german</i></b>	3	90	6	<b>3</b>	T/ESP1-2 T/ALL1-2
<b>Langue vivante : anglais, <i>english</i></b>	3	90	6	<b>3</b>	T/ANG1 T/ANG2
<b>Tourisme et territoire <i>Tourism and territories</i></b>	4	120	8	<b>4</b>	T/TERR1 T/TERR2
<b>Cadre organisationnel et juridique des activités touristiques <i>Economics and law</i></b>	2	60	2	<b>1</b>	T/ECOD1 T/ECOD2
<b>Mercatique <i>Marketing</i></b>	2,5	75	6	<b>3</b>	T/MERC1 T/MERC2
<b>Conception de la prestation touristique <i>Travel and services packaging</i></b>	2,5	75	6	<b>3</b>	T/CONC1 T/CONC2
<b>Gestion de la relation client <i>Customer Management</i></b>	4	120	8	<b>4</b>	T/GRC1 T/GRC2
<b>Gestion de l'information touristique <i>Information systems</i></b>	4	120	8	<b>4</b>	T/GIT1 T/GIT2
<b>Parcours de professionnalisation <i>Studies and professional practice</i></b>	4	120	4	<b>2</b>	T/APT1 T/APT2
<b>Total</b>	31	930	60	30	
<b>Enseignement optionnel <i>Additional courses</i></b>					
<b>Stage en entreprise – <i>Enterprise placement</i></b> Stage court (short placement) : 3 credits Stage long (long placement) : 6 credits			6	<b>3</b>	T/PFE
<b>Langue vivante 3 <i>Other language</i></b>	2	60	6	<b>3</b>	T/LV3

Grille au 30/01/2013 par : - T. Modelon – S. Lornac - B. Gentilhomme – Académie de Montpellier

Course code T/EXPF1 T/EXPF2	Course title :  <b>Culture générale et expression</b> <i>French</i>	
Number of credits 3/ semester 6 / year	Number of hours per year : 60	Level : 1-2
<p>Objectives of the course / Objetivos de la clase</p> <p><b>How to read, make an analysis of a synopsis, draw up a list or arguments.</b></p> <p><b>How to build a list or argumens : put into words one's opinions with examples and structuration. Enrich abstract vocabulary. Make analysis of pictures (press, adverts)</b></p> <p><i>Aprender a leer, analizar un texto argumentativo (prensa, sociología) encontrar cuáles son los argumentos del texto. saber construir un texto argumentado, expresar su opinión en forma estructurada con argumentos, ejemplos.</i></p> <p><i>Enriquecer el vocabulario abstracto (opiniones, razonamiento, sentimientos...)</i></p> <p><i>Analizar imágenes (dibujos de prensa, fotos, carteles publicitarios).</i></p> <p>- savoir lire, analyser un texte argumentatif (presse, sociologie) – repérer ses arguments</p> <p>- savoir construire un devoir argumentatif : exprimer son opinion de façon structurée, avec des arguments, des exemples. - enrichir son vocabulaire abstrait (opinions, raisonnement, sentiments...) - analyser des images (dessin de presse, photographie, image publicitaire)</p>		
<p>Contents of the course / Contenido de la clase</p> <p><b>Study of argumentative documents on society subjects (press, sociological summaries), analysis of pictures, working of argumentative writed expression on society subjects.</b></p> <p><i>Estudios de documentos argumentativos alrededor de temas de sociedad (prensa, ensayos sociológicos</i></p> <p><i>Análisis de image. Trabajo de expresión escrita argumentativa alrededor de temas de sociedad.</i></p> <p>Etude de documents argumentatifs abordant des thèmes de société (presse, essais sociologiques). Etude d'images - Travail d'expression écrite argumentative sur des thèmes de société</p>		

Course code T/ESP1 T/ESP2	Course title  <b>ESPAGNOL</b> <b>Spanish</b>	
Number of credits 3/semester 6 / year	Number of hours per year 90	Level : 1-2
<p>Objectives of the course / Objetivos de la clase</p> <p><b>1st grade objectives: Discover professional vocabulary of tourism, forms of tourism, transports, accommodation and entertainments. Different types of stereotypes concerning clientele, countries, cultures, etc ... Different types of clientele, how to face difficult situations, express opinions, positive and negative. How to present a famous place, to build a tour.</b></p> <p><b>2nd grade objectives: to know about geographic and cultural realities of Spain and South America, in order to answer clients touristic demand. Interviews. How to lead foreign groups. Following of selling.</b></p> <p><i>Objetivo 1er año: descubrir léxico específico del turismo, descubrir diferentes tipos de turismo, de transporte, alojamiento, actividades turísticas.</i></p> <p><i>Ver cuáles son los diferentes estereotipos para salir de los "clichés" cuando se habla de clientelas, de países, culturas etc. Descubrir diferentes tipos de clientelas. Expresar gustos. Diferentes situaciones problemáticas. Expresar disgustos. El producto turístico a través de la publicidad : carteles, cuña publicitaria. Atraer. Presentar un lugar turístico conocido, proponer un circuito. Convencer.</i></p> <p><i>Objetivos 2do año: Conocer realidades geográficas, culturales de España, América del Sur para responder a las demandas de una clientela extranjera. Entrevistas, encuestas. Proponer a los turistas franceses productos adaptados a su demanda en España o América del Sur. Creación de folletos, cuñas publicitarias Acompañar grupos extranjeros. Seguimientos de venta. Encontrar otros productos, otras clientelas</i></p> <p>Objectifs 1ere année : découvrir le vocabulaire spécifique du tourisme. Découvrir différents types de tourisme, des transports, de l'hébergement, des activités touristiques. Les différents stéréotypes et clichés de la clientèle, des pays, cultures, etc... Découverte des différents types de clientèles, différentes situations problématiques. ., Attirer. Présenter un lieu touristique connu, proposer un circuit.</p> <p>Objectifs 2eme année : connaître les réalités géographiques, culturelles d'Espagne, d'Amérique du sud, pour répondre aux demandes de la clientèle étrangère. Entretiens. Proposer au touriste français des produits adaptés à sa demande en Espagne ou en Amérique du sud. Création de dépliant, de supports de communication. Accompagner les groupes étrangers. Suivi de vente. Découvrir de nouveaux produits, nouvelles clientèles.</p>		

Contents of the course Contenido de la clase

**This is an overview of the objectives of the teaching of Spanish Tourism BTS through original documents, audio, Blog, videos, posters, through practical situations, role plays, resolutions problems of professional projects, this is achieved in two years, the B2 (CEFR)**

*Se trata de una presentación general de los objetivos de la asignatura a través de documentos auténticos, audios, escritos, videos, carteles etc... A través de situaciones prácticas, juegos de roles, resolución de problemas, guiones, proyectos profesionales, se trata de alcanzar, en dos años, el nivel B2 (CECRL).*

Il s'agit d'une présentation générale des objectifs de l'enseignement de l'espagnol en BTS Tourisme à travers des documents originaux, audio, écrits, videos, affiches, à travers des situations pratiques, des jeux de rôles, des résolutions de problèmes, de projets professionnels, il s'agit d'atteindre, en deux ans, le niveau B2 (CECR)

Course code T/ANGL1 T/ANGL2	Course title  <b>ANGLAIS English Ingles</b>	
Number of credits 3/semester 6/year	Number of hours per year 90	Level : 1-2
Objectives of the course / Objetivos de la clase <b>Develop reading and speaking skills using different types of documents, inform clients in tourist offices or on the phone. Students must be able to write programmes, short messages.</b> <i>Aptitudes desarrollar la lectura y el diálogo utilizando diversas formas de documentos. Informar a los clientes en las oficinas de turismo o de teléfono. Los estudiantes deben ser capaces de escribir programas y mensajes.</i> Developper les aptitudes à la lecture et au dialogue en utilisant différentes formes de documents. Informer les clients au sein d'offices de tourisme ou au telephone. Les étudiants doivent être capables de rédiger des programmes et des messages.		
Contents of the course / Contenido de la clase <b>Discover of types of tourism and tourists expectations. Developing professional vocabulary. Welcoming guests.</b> <i>Acerca de las diversas formas de turismo y expectativas de los turistas. Adquirir un vocabulario profesional. Salude clientes.</i> Découverte des différentes formes de tourisme et des attentes des touristes. Acquérir un vocabulaire professionnel. Accueillir la clientèle.		

Course code T/TERR1 T/TERR2	Course title  <b>Tourisme et territoire Tourism and territories</b>	
Number of credits 4/semester 8/ year	Number of hours per year 120	Level : 1-2
Objectives of the course / Objetivos de la clase <b>Territories are addressed at different scales and often through clearly identified problems. The geographical approach based on the use of maps and plans, photographs and most often specialized texts. The figures and graphs are additional analysis tools you need to connect with other sources.</b> <i>Hablamos de territorios basándonos en escalas diferentes y a menudo, a través de problemáticas claramente identificadas. El proceso geográfico requiere la utilización mapas, gráficos, fotos, textos muchas veces especializados. Los datos cifrados y los gráficos son herramientas de análisis que hay que saber combinar con otras fuentes.</i> Les territoires sont abordés à différentes échelles et souvent par le biais de problématiques clairement identifiées. La démarche géographique repose sur l'utilisation de cartes et de plans, de photographies et de textes le plus souvent spécialisés. Les données chiffrées et les graphiques constituent des outils d'analyse complémentaires qu'il faut savoir mettre en relation avec d'autres sources.		
Contents of the course Contenido de la clase <b>During the first year, we focus on the methodology and the use of various documents bearing on a shaft. Starting from local, we can treat tourism on the coast, in the mountains, the countryside and the city. Geography, with the study of distributions and multiscale approach leads us to the local globally to address issues such as networks, clusters, centers and peripheries, borders and their effects, the altitude and its consequences, seasons and climates, wealth levels and equipment etc.. Site visits associated with professional meetings along this first learning phase.</b>		

The second year is based on the study of the richest records and more ambitious problems. We prepare students for a challenging but not requiring review. Growth measured and adapted facilitates the progress of each student involved and motivated. Questioning is at the center of our practice. The case studies provide valuable time for the acquisition of a general culture always highly valued in the workplace. Finally, we try to provide the necessary foundation for further study, a specialization.

*1er año: se favorece el método y la utilización de diferentes documentos alrededor de un eje. Nos basamos en lo local para poder hablar del turismo litoral, de montaña, de campo, de ciudad. Al estudiar los repartos y el enfoque multiescalar, la geografía nos lleva de lo local hacia la escala mundial con el objetivo de abordar temas como las redes, los polos, los centros y las periferias, las fronteras, sus consecuencias, las estaciones, los climas, los diferentes recursos económicos y las diferencias de equipamientos etc. Visitas de sitios con encuentros profesionales jalonan este primer año de formación.*

*2do año: se trata de estudiar expedientes más ricos y problemáticas más ambiciosas. El examen no resulta tan difícil sino más bien exigente. Por eso, cualquier estudiante motivado e implicado podrá progresar gracias a una progresión medida y adaptada. La base de nuestra formación es la reflexión y los casos prácticos permiten adquirir una cultura general que se valora en el ámbito profesional. Por fin, tratamos de echar a nuestros estudiantes los cimientos imprescindibles para seguir estudios en la Universidad con el fin de que se especialicen.*

Durant la première année, nous mettons l'accent sur la méthodologie et l'utilisation des différents documents en prenant appui sur un axe. En partant du local, nous pouvons traiter le tourisme sur le littoral, en montagne, à la campagne et en ville. La géographie, avec l'étude des répartitions et l'approche multiscale, nous entraîne du local vers l'échelle mondiale afin d'aborder des questions comme les réseaux, les pôles, les centres et les périphéries, les frontières et leurs effets, l'altitude et ses conséquences, les saisons et les climats, les niveaux de richesse et d'équipement, etc. Des visites de sites associées à des rencontres professionnelles jalonnent cette première phase d'apprentissage.

La seconde année repose sur l'étude de dossiers plus riches et de problématiques plus ambitieuses. Nous préparons les étudiants pour un examen non pas difficile mais exigeant. Une progression dosée et adaptée facilite les progrès de chaque étudiant impliqué et motivé. Le questionnement reste au centre de nos pratiques. Les études de cas constituent des temps précieux pour l'acquisition d'une culture général toujours très appréciée dans le milieu professionnel. Enfin, nous essayons de fournir les bases indispensables pour une poursuite d'études, une spécialisation.

Course code T/ECOD1 T/ECOD2	Course title <b>Cadre Organisationnel et juridique des activités touristiques</b> <b><i>Economics and law</i></b>	
Number of credits 2/year 1/semester	Number of hours per year 60	Level : 1-2
<b>Objectives of the course / Objetivos de la clase</b> <b>Introduction to the legal framework of tourism industry, to the main actors of the branch, and the specific market factors. Study of contract law principles, basis of civil and criminal liability, consumerism rules and values.</b> <i>Introduction al marco legal del turismo, protagonistas del sector y factores del mercado específicos al turismo. Estudio del derecho contractual, basis de la responsabilidad civil y penal, valores y reglas de protección del consumidor.</i> Introduction au cadre légal du tourisme, présentation des principaux acteurs de la branche et des facteurs de marché spécifiques. Etude des principes du droit des contrats, bases de la responsabilité civile et pénale, valeurs et règles de protection du consommateur.		
Contents of the course Contenido de la clase <b>Code of Tourism, profession practice conditions. for travel agents. Public and private service providers (commercial and community organizations), sustainable and fair tourism. Legal status of tourist organizations. Employee status. Contract law, civil and criminal liability. The laws, regulations and administrative provisions concerning package travel, package holidays and package tours. Legal consumer protection. E-tourism practice and rules. Travel insurance Means of payment.</b> <i>Código del turismo, condición relativa al ejercicio de la profesión de agencia de viajes. Prestadores turísticos públicos y privados (con y sin fines de lucro), actores del turismo sostenible y solidario...</i> <i>Estatuto jurídico des las organizaciones turísticas, el régimen jurídico de trabajador. Derecho contractual, responsabilidad civil y penal. Disposiciones legales que rigen la venta de viajes y estancias turísticas. Reglas de protección del consumidor. E-Turismo (reglas y practicas). Seguros de viaje y medios de pago.</i> Code du tourisme, conditions d'exercice des opérateurs de vente de voyages et de séjour. Les acteurs relevant du secteur commercial, associatif, tourisme durable et solidaire... Statut des organisations touristiques et statut des personnes au travail Droit des contrats, responsabilité civile et pénale. Les dispositions légales régissant la vente de voyage et de séjour. Cadre légal de la protection du Consommateur, L'e-contrat de voyage (règles et pratiques). Les contrats d'assurance et les instruments de paiement liés aux voyages.		

Course code T/MERC1 T/MERC2	Course title <b>Marketing et gestion</b> <b>Marketing</b>	
Number of credits 3/semester 6/year	Number of hours per year 75	Level : 1-2
Objectives of the course / Objetivos de la clase <b>To introduce the economic actors of tourism market. To study the market and its evolution. To detail the marketing actions set up by private and public professionals. Give the students abilities to become managers</b> <i>Presentar a los protagonistas del sector turístico. Estudiar el Mercado y su evolución. Analizar que métodos de marketing poner en ejecución las profesionales del sector público o privado. Permitir a los estudiantes de adquirir capacidades de gerente.</i> Présenter les acteurs du marché touristique. Etudier le marché et son évolution. Détailler les actions marketing mises en place par les professionnels privés et publics. Donner aux étudiants des compétences de gestionnaire		
Contents of the course / Contenido de la clase <b>Lectures and supervised practical work. Study of the tourism market in France and over the world. Local market research. Research master poll techniques. Study commercial strategies and actions, starting from concrete examples. Knowledge of the system of accounting information. Financial controls of implements, the economic and financial aspects of tourist projects.</b> <i>Class ex-cathedra y practica. Estudio del Mercado turístico francés y mundial. Estudio del Mercado local, dominar las técnicas del sondeo. Estudiar las estrategias y acciones comerciales mediante ejemplos concretos. Conocimiento del sistema de datos constables.</i> Cours magistraux et travaux dirigés. Etude du marché touristique français et mondial. Etude de marché locale, maîtriser les techniques de sondage. Etudier les stratégies et actions commerciales à partir d'exemples concrets. Connaissances du système d'information comptable Le contrôle financier Le contrôle des opérations d'exploitation Les aspects économiques et financiers du projet touristique		

Course code T/CONC1 T/CONC2	Course title <b>Conception de la prestation touristique</b> <b>Travel and services packaging</b>	
Number of credits 3/semester 6/year	Number of hours per year 75	Level : 1-2
Objectives of the course / Objetivos de la clase 1st year: knowledge of the tourist market: supply and demand. Being able to set up a tourism product. 2nd year: Being able to build a visit in a place, be able to organize an event. <b>Realización de la prestación turística.</b> 1er año conocimiento del mercado turístico : la oferta y la demanda. Ser capaz de elaborar un producto turístico. 2do año ser capaz de elaborar una visita turística, ser capaz de organizar un evento. 1 <sup>er</sup> année : connaissance du marché touristique : l'offre et la demande. Etre capable de monter un produit touristique. 2eme année : Etre capable de monter une visite touristique, être capable d'organiser un événement.		
Contents of the course / Contenido de la clase 1st year: companies producing travels, transports, services, distribution networks. Tour operator methodology building travel products (program development, specifications and marketing materials) 2nd year: Methodology of organizing events, visits and tours. 1er año las empresas de producción de viajes, los proveedores de servicios, las redes de distribución. Metodología de elaboración de producto (programas, presupuesto, soporte de comercialización). 2do año metodología de elaboración de visita, de elaboración de eventos. 1ere année : Les entreprises de production de voyages, les prestataires de services, les réseaux de distribution. Méthodologie de montage de produit (élaboration de programme, de devis et de supports de commercialisation), 2eme année : Méthodologie de montage de visite, de montage d'événements.		

Course code T/GRC1 T/GRC2	Course title <b>Gestion de la relation client Customer Management</b>	
Number of credits 4/semester 8/year	Number of hours per year 120	Level : 1-2
<p>Objectives of the course / Objetivos de la clase</p> <p><b>1st year: sales and customer follow-up in French and foreign languages. Role playing of selling situations. Objective: treating customer demand and build customer loyalty process. 2nd year: accompanying tourists and french and foreign languages. How to welcome, inform and lead tourists, in a tourist board, , or travel, or convention. Promotion at the point of sale.</b></p> <p><i>1er año : acogida, venta y seguimiento de la clientela en francés, inglés, alemán y español.</i>  <i>Situación de entrevista de venta . Objetivo : satisfacer al cliente y construir un proceso de fidelización a la clientela.</i>  <i>2nda ano : Acogida y acompañamiento de los turistas en francés, inglés y castellano.</i>  <i>Poder acoger a la clientela en una oficina de turismo, en feria, un congreso y acompañamiento de los turistas.</i>  <i>Promoción en el lugar de venta.</i></p> <p>1ere année : Accueil, vente et suivi de clientèle en langue française et en langues étrangères.  Situación d'entretien de vente. Objectif : répondre au mieux à la demande du client et construire un processus de fidélisation du client. 2<sup>ème</sup> année : accueil et accompagnement de touristes en langues française et étrangères. Assurer l'accueil physique en office de tourisme, au sein d'un salon/ Congrès, et l'accompagnement des touristes. La promotion sur le lieu de vente</p>		
<p>Contents of the course Contenido de la clase</p> <p><b>1. Knowledge of destinations - learning sales techniques - role play - scenario. Professional communication.</b>  <b>2. Scenario host tourist office, in convention, exhibitions, in incoming agency. Scenario accompanying French and foreign tourists. Promotion at the point of sale. Prospecting techniques and promotion.</b></p> <p><i>1 Conocimiento de los destinos. Aprendizaje de las técnicas de venta juegos de rol, puestas en situación. Comunicación profesional.</i>  <i>2 Puesta en situación de acogida en oficina de turismo, en ferias profesionales, agencias receptoras. Puesta en situación de acompañamiento de turistas franceses y extranjeros. Promoción en el lugar de venta. Técnicas de estudio de mercado y de promoción.</i></p> <p>1. Connaissance des destinations – apprentissage des techniques de vente – jeux de rôles – mise en situation.  Communication professionnelle.</p> <p>2. Mise en situation d'accueil en office de tourisme, en salon professionnel, en agence réceptive. Mise en situation d'accompagnement de touristes français et étrangers. La promotion sur le lieu de vente. Techniques de prospection et de promotion.</p>		

Course code T/GIT1 T/GIT2	Course title <b>Gestion de l'information touristique Information systems</b>	
Number of credits 4/semester 8/year	Number of hours per year 120	Level : 1-2
<p>Objectives of the course / Objetivos de la clase</p> <p><b>An operational and generalist goal: getting new skills and knowledge to be able to master the computing tools and applications, for gathering, processing and disseminating tourist information. A professional goal: learning to understand the professional environment to take part in decision-making process concerning the choice of tools and applications suitable to each type of organization. A learning program centred on handling additional software functions (insert, modify, cut, copy, paste, format and store....) and network interface presentation. Use of on-line help methodology, improving autonomy through self-training.</b></p> <p><i>Un objetivo operacional generalista: adquirir las competencias y conocimientos útiles para dominar las herramientas y programas principales para la recopilación, el tratamiento y la edición de datos turísticos. Un objetivo profesional: aprender a entender el ambiente profesional, para fomentar su participación en la toma de decisiones relacionadas con la selección de herramientas y programas adaptados a cada organización. Un aprendizaje centrado en la descubierta de las funciones de manipulación de los objetos (insertar, cortar, copiar, pegar, formatear, archivar....) y la presentación de las interfaces Una metodología para el uso de tecnologías de ayuda interactiva, mejorando la autonomía tras nuevas competencias de autoformación.</i></p> <p>un objectif opérationnel généraliste : acquérir les compétences et les connaissances permettant de maîtriser les principaux outils et logiciels qui facilitent la collecte, le traitement et l'édition de l'information touristique. Un objectif professionnel : apprendre à comprendre le contexte professionnel pour préparer la prise de décision relative au choix d'outils et de logiciels adaptés aux besoins de chaque organisation. L'apprentissage sera axé sur la découverte des fonctions de manipulation des objets (insérer, modifier, couper,</p>		

copier, coller, formater, stocker...) et la présentation des interfaces.

Une méthodologie d'exploitation de l'aide en ligne permettra de développer l'autonomie via de nouvelles compétences d'autoformation.

Contents of the course on first grade/ Contenido de la clase en el primer grado

**In the first grade: a common-core of generic skills, relevant to all tourism professions.**

**Tourist information and tourist information system. Hardware, software, networks. Computer security principles, relational database, research, classification and archiving of information. Office automation software, timing and project management, computer assisted publication and presentation. E-communication (mobile tools, social network, websites....). Customer relationship management, survey and data processing, global distribution system initiation.**

*En el primer grado, un tronco común de formación sobre las competencias profesionales transversales requeridas para los oficios del sector turístico. La información turística y el sistema de información turística. Las herramientas, programas y redes numéricas. Bases de la seguridad informática, bases de datos relacionadas, búsqueda, clasificación y archivo de la información. Ofimática, gestión del tiempo y gestión de proyecto, Publicación et presentación numéricas, e-comunicación (herramientas móviles, redes sociales, paginas Web....). Instrumentos de gestión de la relación con el cliente, encuesta, iniciación a la turismática.*

En première année, une partie commune correspondant à des compétences transversales concernant tous les métiers du tourisme : L'information touristique et le système d'information touristique. Les matériels, logiciels et réseaux. Principes de sécurité informatique, bases de données relationnelles, recherche, classement et archivage de l'information. Suite bureautique, gestion du temps et gestion de projet, PAO, PREAO. e-communication (outils nomades et mobiles, réseaux sociaux, sites Web....). Outils de gestion de la relation client, traitement d'enquête et bases de la turismatique.

Contents of the course on the second grade/ Contenido de la clase en el segundo grado

**In the second grade: a compulsory part, focused on developing one of those two knowledge fields : «information and multimedia», «information and Global Distribution Systems Fares and Ticketing»**

**« Information and multimedia »: Deepening first grade themes, audio and video editing, global positioning system.**

**“Information and GDS”: Aerial, railway, accommodation, intermodal fares and ticketing; after-sales service (consumer service)**

*En segundo grado, una parte de profundización obligatoria sobre una de las siguientes dimensiones : «información et multimedia», «información et turismática»*

*«información et multimedia» : Profundización de las temáticas del primer grado, montaje numérico audio y video, herramientas des geolocalización.*

*«información et turismática :*

*Usa del sistema de reserva de prestaciones aéreas, ferroviarias hoteleras y intermodal ; gestión de la relación al cliente.*

En deuxième année, une partie d'approfondissement obligatoire qui porte sur une des deux dimensions suivantes :

«information et multimédia» :

Approfondissement des thématiques de première année, montage audio et vidéo numériques et outils de géolocalisation.

«information et tourismatique» :

Utilisation des GDS : prestations aériennes, ferroviaires, hôtelières, multimodale ; gestion de l'après-vente

Course code T/APT1 T/APT2	Course title  <b>Parcours de professionnalisation Studies and Professional practice</b>	
Number of credits 2/semester 4/year	Number of hours per year 120	Level : 1-2
Objectives of the course / Objetivos de la clase <b>Development of transversality in professional workshops with themed topic. Looking for a placement, choosing a topic of personal study. Construction of a personal and professional career of the student.</b> <i>Desarrollo de la transversalidad en talleres profesionales con tema temática. Buscando una practica en empresa, elección de un tema de estudio personal. Construcción de una trayectoria personal y profesional del alumno</i> Développement de la dimension transversale et professionnelle dans des ateliers à thème. Recherche de stage, choix d'un sujet d'étude personnalisée. Construction d'un parcours personnel de l'étudiant.		



Course code T/PFE	Course title  <b>Stage en entreprise</b> <b><i>Enterprise placement</i></b>	
Number of credits 3 credits for short placement 6 credits for long placement	Number of hours per year	Level : 1-2
<p>Objectives - Objetivos  <b>Choice of a company according to specialization and amongst a list of professional partners. Objectives and monitoring of the course by a teacher tutor. Writing a probation report or record in connection with the company.</b>  <i>Elegir una empresa dentro de una lista</i>  <i>Objetivos y seguimiento de prácticas por un profesor responsable.</i>  <i>Redacción de un informe de prácticas en relación con la empresa donde se ha realizado el periodo de prácticas.</i>          Choix d'une entreprise.          Objectifs et suivi du stage par un enseignant tuteur.          Rédaction d'un rapport de stage ou d'un dossier en relation avec l'entreprise de stage.</p>		

Course code T/LV3	Course title  <b>Langue : CATALAN</b> <b><i>Language : Catalan</i></b>	
Number of credits 3/semestre 6/year	Number of hours per year 60	Level : 1-2
Objectives of the course / Objetivos de la classe To be completed		
Contents of the course Contenido de la clase		