

Менеджер по продажам турпродукта (72 часа)

Уровень образования: Курсы повышения квалификации для лиц с базовым образованием не ниже среднего профессионального образования

Форма обучения: Очно-заочная

Документ, выдаваемый по результатам обучения: Удостоверение о повышении квалификации

Продолжительность обучения: 2 недели

Стоимость программы: 5800 руб.

Куратор: Ищук Л.В., к.э.н., доцент кафедры экономики, туризма и прикладной информатики ГАГУ; контакты: 8-9833262634; 8-9030742738; ilw@yandex.ru.

ОПИСАНИЕ

В любой туристской фирме центральным звеном, несомненно, является менеджер по продажам турпродукта, к которому с каждым днем предъявляется все больше и больше требований. Поскольку сегодня туризм ориентируется на международные стандарты функционирования, то работа менеджера по продажам турпродукта должна осуществляться профессионалами, владеющими специфическими технологиями и программными продуктами, знающими основы продвижения туристических услуг и имеющими коммуникативно-психологические навыки общения с потенциальными клиентами.

Сейчас менеджеры по продажам турпродукта сочетают в себе несколько профессий – он и организует процесс предоставления туруслуг с учётом пожеланий клиента, и продвигает турпродукт. В этих условиях необходимо обладать широким кругозором, современными профессиональными компетенциями, и, самое главное, с результативно продвигать продукты, предлагаемые туристической компанией.

Эта программа для Вас, если Вы ...

- ❖ работаете менеджером по продажам турпродукта в туроператорской или турагентской организации и стремитесь повысить свой профессиональный уровень;
- ❖ работаете руководителем туроператорской или турагентской организации и желаете повысить эффективность работы своих подчиненных.

Цели и задачи курса:

Практическое освоение курса предполагает приобретение навыков продвижения, разработки и проектирования туристского продукта, оптимизации профессиональной деятельности по различным направлениям – от применения информационных технологий при продвижении турпродукта через Интернет до проведения телефонных переговоров с клиентом.

Программа даст ответы на вопросы:

- ❖ каким образом использовать современные информационные системы для продвижения туристского продукта;
- ❖ как сформировать конкурентоспособный турпродукт на базе туристско-рекреационного потенциала Республики Алтай с учётом запросов потребителя;
- ❖ как заинтересовать потенциального потребителя и составить для него презентацию и детальную программу обслуживания.

Результаты и перспективы:

- ❖ вы сможете эффективно выполнять обязанности менеджера по продажам турпродукта в престижной туроператорской или турагентской организации;
- ❖ вы сможете эффективно продвигать туристские продукты и услуги на рынок.

Учебный план*

№ п/п	Название темы	Кол-во часов	В том числе			Преподаватель
			интерактивные лекции	тренинг-семинар	сам. работа	
1	Технологии разработки и проектирования туристских продуктов и услуг	6		4	2	Зяблицкая Т.С., к.э.н., директор ООО «Алтай-Актив-тур»
2	Туристско-рекреационные ресурсы Республики Алтай и использование её туристского потенциала	6	3	1	2	Минаев А.И., доцент кафедры географии и природопользования ГАГУ
3	Методы ценообразования туристских продуктов и услуг	6		4	2	Куттубаева Т.А., к.э.н., доцент, зав. кафедрой экономики, туризма и прикладной информатики ГАГУ
4	Современные каналы продвижения туристского продукта	6	2	2	2	Зяблицкая Т.С., к.э.н., директор ООО «Алтай-Актив-тур»
5	Технологии личных продаж с учётом психологии	6		4	2	Савченко И.М., менеджер турагентства «Клуб путешествий», старший преподаватель кафедры

	потребителя					экономики, туризма и прикладной информатики ГАГУ, победитель регионального этапа всероссийского конкурса «Лучший по профессии в индустрии туризма» в Республике Алтай в номинации «Лучший гид-экскурсовод» 2016 г.
6	Инструментарий проведения телефонных переговоров с клиентом	6		4	2	Швакова О.Н., к.э.н., доцент кафедры экономики, туризма и прикладной информатики ГАГУ
7	Современные информационные технологии продвижения турпродукта через Интернет	8		6	2	Касик Е.В., практикующий интернет-маркетолог, преподаватель Школы интернет-маркетинга ProEnter
8	Формы продвижения туристского продукта в социальных сетях	6		4	2	Касик Е.В., практикующий интернет-маркетолог, преподаватель Школы интернет-маркетинга ProEnter
9	Технология формирования детальной программы обслуживания клиента (тайминг)	6		4	2	Ищук Л.В., к.э.н., доцент кафедры экономики, туризма и прикладной информатики ГАГУ
10	Практические инструменты и особенности создания презентации для предоставления клиенту	6		4	2	Швакова О.Н., к.э.н., доцент кафедры экономики, туризма и прикладной информатики ГАГУ
11	Проект формирования и продвижения туристского продукта или услуги	10	4		6	Ищук Л.В., к.э.н., доцент кафедры экономики, туризма и прикладной информатики ГАГУ; Зяблицкая Т.С., к.э.н., директор ООО «Алтай-Актив-тур»
Итого		72	9	37	26	

*возможна корректировка программы, в программе используются академические часы (45 мин.)