|  |  |
| --- | --- |
| **ТЕХНОЛОГІЯ ПРОДАЖІВ У ТУРИЗМІ****курс за вибором****перший (бакалаврський) рівень вищої освіти**2021/2022 н. р.курс 4, семестр VІІ | ***ПРО КУРС****В умовах жорсткої конкурентної боротьби для туристичних агентств головним завданням стає не максимізація прибутку від конкретної угоди, а встановлення довгострокової взаємодії з покупцем турпродукту, створення бази постійних клієнтів, стабілізація доходів фірми. За цих обставин особливого значення набувають технології продажів продуктів туристичної індустрії, що визначають варіації взаємодії туроператорів та турагентів зі своїми покупцями.****В рамках курсу***  *лежать завдання ознайомлення з принципами діяльності туристичних організацій, методами та технологією продажу туристичного продукту.****ЗМІСТ КУРСУ******Лекційна частина*** *курсу передбачає* *такі теми:** *Специфіка туристичних послуг як товару.*
* *Поведінка споживача. Процес прийняття клієнтом рішення про покупку*
* *Основи продажів туристичного продукту.*

***Практична частина*** *курсу передбачає розвиток навичок:** *ефективної презентації туристичного продукту;*
* *встановлення контактів та взаємодії з клієнтами, управління запереченнями покупців;*
* *застосування на практиці методики продажів турпослуг;*
* *вирішення конфліктних ситуацій.*
 |
| Возможно, это изображение (1 человек) |
| **ВИКЛАДАЧ**Зінченко Віктор Анатолійович*канд. істор. наук, заслужений працівник культури України*zinchenko.sputnik@gmail.com ЗАГАЛЬНА ТРИВАЛІСТЬ КУРСУ:3 кредити ЄКТС/90 годинаудиторні – 36 годинсамостійна робота – 54 годин МОВА ВИКЛАДАННЯукраїнськаПОПЕРЕДНІ УМОВИ ДЛЯ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ:курс адаптований для студентів, що навчаються за різними ОП ФОРМА ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ:залік |