|  |  |
| --- | --- |
| **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 годин  аудиторні – 36 годин  самостійна робота – 54 годин  МОВА ВИКЛАДАННЯ  українська  ПОПЕРЕДНІ УМОВИ ДЛЯ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ:  курс адаптований для студентів, що навчаються за різними ОП  ФОРМА ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ:  залік |