

ТЕХНОЛОГІЯ ПРОДАЖІВ У ТУРИЗМІ

курс за вибором

перший (бакалаврський) рівень вищої освіти

2022/2023 н. р.

курс 4, семестр VII



ВИКЛАДАЧ

Зінченко Віктор Анатолійович
канд. істор. наук, заслужений працівник
культури України, доцент кафедри
психології і туризму
zinchenko.sputnik@gmail.com

ЗАГАЛЬНА ТРИВАЛІСТЬ КУРСУ:

3 кредити ЄКТС/90 годин
аудиторні – 30 годин
самостійна робота – 60 годин

МОВА ВИКЛАДАННЯ

українська

ПОПЕРЕДНІ УМОВИ ДЛЯ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ:

курс адаптований для здобувачів, що
навчаються за різними ОП

ФОРМА ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ:

залік

ПРО КУРС

В умовах зростання конкурентності 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 сфери, 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.

