

ТЕХНОЛОГІЯ ПРОДАЖІВ У ТУРИЗМІ

Вибіркова дисципліна

перший (бакалаврський) рівень вищої освіти

2023/2024 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:

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

МОВА ВИКЛАДАННЯ

українська

ПОПЕРЕДНІ УМОВИ ДЛЯ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ:

адаптована для здобувачів
вищої освіти, що навчаються
за різними ОП.

ФОРМА ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ:
залік

ПРО ДИСЦИПЛІНУ

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.

У рамках дисципліни лежать завдання ознайомлення з принципами діяльності туристичних організацій, методами та технологією продажу туристичного продукту.

Лекційна частина передбачає такі теми:

- Специфіка туристичних послуг, як товару.
- Поведінка споживача. Процес прийняття клієнтом рішення про покупку
- Основи продажів туристичного продукту.

Практична частина 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*