

# ТЕХНОЛОГІЯ ПРОДАЖІВ У ТУРИЗМІ

## Вибіркова дисципліна

перший (бакалаврський) рівень вищої освіти

2024/2025 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](mailto: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:

Загальні знання з організації діяльності підприємства

### 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.

*В рамках вибіркової дисципліни 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

