

Программа курса «Менеджер по туризму. С нуля до профи»

Модуль 1. Знакомство с миром туризма.

Урок 1. Мировой туризм вчера и сегодня.

Урок 2. Какие бывают туроператоры и зачем нужен турагент.

Урок 3. Преимущества организованного туризма перед самостоятельным бронированием.

Урок 4. Список обязанностей турагента.

Модуль 2. Из чего состоят туры и как их искать.

Урок 5. Сайты туроператоров, поисковики.
Есть домашнее задание!

Урок 6. Агрегаторы поиска туров.
Есть домашнее задание!

Урок 7. Авиаперелёты. Общая характеристика.

Урок 8. Как отличить чартерный рейс от регулярного в туре.
Есть домашнее задание!

Урок 9. Доплаты за перелет и расчет итоговой стоимости тура.
Есть домашнее задание!

Урок 10. Что еще нужно знать о чартерах.
Есть домашнее задание!

Урок 11. Особенности перелёта с младенцами до 2 лет.
Есть домашнее задание!

Урок 12. Стыковочные рейсы.

Урок 13. Перелёт в бизнес-классе.

Урок 14. Проживание. Курорты и отели.

Урок 15. Особенности размещения в отелях.

Урок 16. Странности и исключения в размещении.

Урок 17. Разновидности питания в отелях.

Урок 18. Трансферы.

Урок 19. Страхование в туризме.

Урок 20. Туристические визы.

Модуль 3. Работа с туроператорами.

Урок 21. Сотрудничество турагента с туроператорами.

Урок 22. Что нужно знать при работе с туроператором.

Урок 23. Как осуществляется бронирование тура.

Урок 24. Сроки и способы оплаты туроператору. Бонусы для агентств.

Урок 25. Комбинированные и индивидуальные туры.

Модуль 4. Работа с клиентами.

Урок 26. Технология продаж, составление подборок.
Есть домашнее задание!

Урок 27. Ведение клиента от и до.
Есть домашнее задание!

Урок 28. О чем мы обязаны предупреждать туристов.
Есть домашнее задание!

Урок 29. Постпродажный сервис и помощь туристам в экстренных ситуациях.

Урок 30. Претензии от туристов. Разграничение полномочий, ответственность.

Блок Курортоведения

ТУРЦИЯ

ОАЭ

ЕГИПЕТ

МАЛЬДИВЫ

СЕЙШЕЛЫ

КИТАЙ

ТАЙЛАНД

ШРИ - ЛАНКА

КУБА

РОССИЯ

ВЕНЕСУЭЛА

ГОНГА

Уроки по привлечению клиентов, продвижению и продажам.

1. Где брать первых клиентов

2. Расширяем аудиторию

3. Работа с базой постоянных туристов

4. Техники продаж

ФИНАЛЬНЫЙ ТЕСТ и получение именного Сертификата об окончании Курса.
Бонусные материалы и рекомендации к дальнейшей профессиональной реализации.

Образовательный проект ASTERIA SCHOOL
Онлайн-курс «Менеджер по туризму. С нуля до профи»
<https://course.asteriatour.ru>

