



Программа курса «Турагентское дело»

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

Модуль 5. Курортоведение

ТУРЦИЯ

ОАЭ

ЕГИПЕТ

МАЛЬДИВЫ

СЕЙШЕЛЫ

КИПР

ТАЙЛАНД

ШРИ - ЛАНКА

КУБА

РОССИЯ

ВЕНЕСУЭЛА

ГОА

Модуль 6. Привлечение клиентов, продвижение и продажи

Урок 1. Где брать первых клиентов

Урок 2. Расширяем аудиторию

Урок 3. Работа с базой постоянных туристов

Урок 4. Техники продаж

Модуль 7. Юридические аспекты турагентской деятельности

Урок 1. Турагент, его компетенция и сфера ответственности

Урок 2. Договор с туристом, порядок заключения

Урок 3. Проблемные ситуации в работе турагента

Урок 4. Агентское вознаграждение и информационные услуги

Урок 5. Авторские права в туризме

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

Практика онлайн под руководством куратора или автора курса длительностью 3 или 6 месяцев (для тарифов с практикой).

Образовательный проект ASTERIA SCHOOL

Онлайн-курс «Турагентское дело»

<https://course.asteriatour.ru>

