



Travel Consulting Group

# БИЗНЕС на ПУТЕШЕСТВИЯХ

**Short cours в мини-группах.**

**Только основное и самое необходимое. Без «воды».**

**«КАК ОТКРЫТЬ и НАЛАДИТЬ РАБОТУ ТУРИСТИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ»**

для начинающих бизнесменов и людей, которые хотят  
научиться правильно и экономно путешествовать

Как открыть свою туристическую компанию?  
Что надо сделать в самом начале и как развиваться?  
Где искать и как удержать клиента?  
Что такое авиабилет и “с чем его едят”?  
Маркетинг и менеджмент туристической компании  
Хорошие кадры — кто они?  
Как рассчитать тур и где найти партнеров?  
Системы он-лайн бронирования — в чем нюансы?

**Организатор:** Агентство деловых путешествий и туризма и «Туристический консалтинг»

**Автор курса:** Андрей Легейда, 12 лет опыта в туристическом бизнесе, MBA менеджмент организаций, посетил 54 страны мира, автор ТВ-проекта «АВТТорские путешествия»

**Место проведения:** ул. Саксаганского 50, Киев

**Время:** 11:00 — 16:00

**Скидки:** для групп от 3-х человек — 10% каждому, от 5-ти человек — 15% каждому. Раннее бронирование до 10 декабря — 25% скидки (скидки не суммируются).

**Информация и бронирование:** (044) 587-8483, (066)109-2020, [info@travelconsulting.com.ua](mailto:info@travelconsulting.com.ua)



## План курса:

### Часть 1. ВСТУПЛЕНИЕ

Что такое туризм, что он в себя включает и какое влияние оказывает на экономику. Виды туризма и его принципиальные отличия (въезд, выезд, внутренний). МІСЕ, ивент туры, «глубокий туризм», «медицинский туризм», Fly&Drive и др. Как развивался туризм с конца 90-х до наших дней. Какие основные направления развиваются сейчас и что планируется в перспективе(тенденции).

### Часть 2. ТУРИЗМ в УКРАИНЕ. ОБЩИЕ ДАННЫЕ.

Как устроен туризм в Украине. Регулирование деятельности и законодательство. Какие документы нужны для открытия бизнеса. Профессиональные ассоциации.

### Часть 3. Я ПРИНЯЛ ПРИНЦИПИАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ ОТКРЫТЬ КОМПАНИЮ. ЧТО ДАЛЬШЕ?

Основные понятия и термины в туризме.

Область деятельности и путь развития. Основные акценты и риски. «Голубой» океан Бизнес-план и бюджет.

Офис (размеры, место), оргтехника, программы.

Кадры. Какие нужны специалисты и сколько. Клиентоориентированность.

Внутренние документы: договора (агент, турист), заявка на бронирование, ваучер, памятка туристу, акт выполненных работ. Их формы, краткое содержание. На что обратить внимание и что необходимо обязательно предусмотреть.

### Часть 4. ТУРЫ. ИЗ ЧЕГО ОНИ СОСТОЯТ, КАК ФОРМИРУЮТСЯ и КАК РАССЧИТЫВАЮТСЯ.

На какие составные части можно разделить турпродукт.

Как формировать каждую часть, где брать информацию и как ее обрабатывать.

На чем можно сэкономить, а на чем не стоит.

Какие документы необходимо оформить с продавцами услуг и туристами.

### Часть 5. АВИАБИЛЕТЫ.

Что такое авиабилет, как его читать. Лоукост и обычные авиакомпании. Багаж. Чартер.

Как формируются тарифы у авиакомпаний и почему они отличаются друг от друга.

Профессиональные системы бронирования — их особенности и система работы.

Уловки авиакомпаний, изменения в билете, отказ от перелета, штрафы. Он-лайн регистрация.

### Часть 6. СИСТЕМЫ ОН-ЛАЙН БРОНИРОВАНИЯ. ОТЕЛИ, ТРАНСФЕРЫ, ЭКСКУРСИИ

Системы бронирования отелей. Чем они отличаются и какими удобнее пользоваться. На что обратить внимание при работе с такими системами

Заказ экскурсий вне тура. Особенности работы с иностранными гидами.

Система аффилиатов. Как она работает и в чем ее преимущества.

### Часть 7. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ПАРТНЕРАМИ. РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ.

Где и как искать иностранных партнеров. Риски и их минимизация.

В чем особенности работы в каждом регионе (менталитет, праздники, реакция на запросы, как правильно формулировать требования и писать запросы, решение проблем).

Работа в качестве агента с украинскими крупными туроператорами. Как работает схема, плюсы-минусы, часто встречающиеся проблемы.

### Часть 8. РАБОТА с ПОСОЛЬСТВАМИ. ВИЗЫ. СТРАХОВАНИЕ.

Работа с посольствами. Обычные и электронные визы. Особенности получения

Туристическое страхование.

### Часть 9. КОРПОРАТИВНЫЕ КЛИЕНТЫ. ДЕЛОВОЙ ТУРИЗМ.

Что означают эти понятия и их целевая аудитория.

Особенности этих видов туризма.

Основные аспекты взаимодействия с корпоративными клиентами.

### Часть 10. ПРОДВИЖЕНИЕ. МАРКЕТИНГ. РАБОТА С КЛИЕНТАМИ.

Маркетинг и как он работает. Ступенчатое развитие и «уход в сторону».

Презентация продукта — каталоги, сайт, конверты для документов и т.д.

Выставки. Стоит ли участвовать и как.

Социальные сети, поисковые системы, специализированные рассылки.

Изучение конкурентов. Почему у них ездят, а у вас нет...

### Часть 11. ВЫВОДЫ. ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ. 10 ОСНОВНЫХ ПРИНЦИПОВ.

**И, конечно, ЛАЙФХАКИ, ИНТЕРЕСНЫЕ РАССКАЗЫ из ЖИЗНИ ПУТЕШЕСТВЕННИКОВ и ОТВЕТЫ на ВАШИ ВОПРОСЫ!**

**ПРИХОДИТЕ, будет очень интересно, познавательно и полезно!**

количество мест ограничено

[www.travelconsulting.com.ua](http://www.travelconsulting.com.ua) - Facebook: #Учитесь правильно путешествовать