

RAMOWY PROGRAM KURSU „Marketingowe i sprzedażowe umiejętności w pracy pilota wycieczek”

- 1. Koncepcja marketingowa w turystyce (marketing mix):**
 - tworzenie nowego produktu/usługi bądź doskonalenie istniejącego produktu,
 - strategie kształtowania cen oraz różnicowania cen w turystyce,
 - kanały dystrybucji produktu turystycznego,
 - istota promocji usług turystycznych.

- 2. Odbiorcy produktu turystycznego:**
 - grupy odbiorców usług turystycznych (segmentacja rynku),
 - potrzeby i pragnienia klientów,
 - psychologia konsumenta produktu turystycznego.

- 3. Umiejętności sprzedażowe pilota wycieczek:**
 - proces zakupu (etapy),
 - techniki sprzedaży wycieczek fakultatywnych w pracy pilota i rezydenta.

Razem: 4 godziny.