**Программа обучения “МЕНЕДЖЕР ПО ТУРИЗМУ”**

**1. Туризм и его основные участники, или «кто с кем и когда дружит».**

1.1 Туризм как отрасль и его составляющие (сами виды туристических услуг: туристические пакеты, индивидуальные туры, озп, визы, виды туризма, то есть общая ёмкая информация по туризму)

1.2 Основные участники туристического процесса Турагент-туроператор-клиент.

1.3 Договорные отношения с турагент-туроператор

1.4. Договорные отношения с турагент-клиент

**2. Внутренняя составляющая туристического продукта, или «что такое Алл инклюзиф»**

2.1 Подразделения турпродукта (внутренний и международный)

 2.2 авиабилеты, ж/д, автобусы

2.3 Гостиничный сервис

2.4 Типы питания

2.5 Трансфер, аренда авто

2.6 ОЗП, визы

2.7 страхование в туризме

2.8 Индивидуальные туры (и дополнительные услуги в туризме-аренда самолета, билеты в театр и тд и тп)

**3. Клиентоориентирование , техника продаж, или «как продать воздух»**

3.1 Пять этапов работы с клиентом (Обращение клиента в ТК по телефону, приход клиента в офис, подбор тура и заключение договора, путешествие клиента и его сопровождение, постпродажное обслуживание клиента)

3. 2 Техники продаж, речевые модули

3. 3 технология подбора и бронирования тура

3. 4 Практическая часть (игровая форма: менеджер-клиент)

**4. Туристическое страноведение, или «что поесть, как долететь и где остановиться»**

4.1 Популярные туристические страны

4.2 Общегеографические знания стран

4.3 Особенности стран при продаже туров

**5. Практика, или «мой первый клиент»**

5.1 Практическая часть в офисе ТК

5.2. Закрепление теоретических знаний