

**АННОТАЦИЯ**  
**ТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖ В ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА И**  
**ГОСТЕПРИИМСТВА**

**НАПРАВЛЕНИЕ ПОДГОТОВКИ 43.03.02 ТУРИЗМ**

**ПРОФИЛЬ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ И**  
**НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТУРИЗМ**

**ЗАОЧНАЯ ФОРМА ОБУЧЕНИЯ**

Дисциплина «Технологии продаж в индустрии туризма и гостеприимства» является дисциплиной модуля общепрофессиональных дисциплин направления профиля «Международный и национальный туризм» по направлению подготовки 43.03.02 «Туризм».

Дисциплина «Технологии продаж в индустрии туризма и гостеприимства» опирается на знания, полученные студентами при изучении в ходе освоения учебных дисциплин подготовки бакалавров по направлению 43.03.02 «Туризм»: «Основы бизнеса», «Туристский бизнес и туристские продукты», «Организационное поведение», «Туристские ресурсы», «Информационные технологии в профессиональной деятельности» и др.

Дисциплина «Технологии продаж в индустрии туризма и гостеприимства» является важной для проведения научно-исследовательской работы и прохождения учебной и производственной практики бакалавров по направлению подготовки 43.03.02 «Туризм».

Тема 1. Особенности формирования и развития технологий продаж услуг в индустрии туризма и гостеприимства. Актуальные технологии продаж услуг как инструмент повышения эффективности деятельности организации.
---

Тема 2. Формы и каналы продаж услуг на предприятиях индустрии туризма и гостеприимства.
---

Тема 3. Особенности средств продвижения услуг в индустрии туризма и гостеприимства.
---

Тема 4. Маркетинговые коммуникации в бизнесе индустрии туризма и гостеприимства.
--

Тема 5. Нормативно-правовое регулирование формирования, реализации и оказания услуг туризма и гостеприимства. Методические и практические подходы к организации взаимодействия продавец – покупатель услуг.
---

Тема 6. Мотивы и потребности клиента при покупке услуг.

Тема 7. Вербальные и невербальные средства делового общения как элемент продаж услуг. Стадия установления контакта в туристском и гостиничном бизнесе.

Тема 8. Организация процесса продаж. Составляющие эффективной продажи. Завершение продажи. Алгоритм работы с возражениями.

Тема 9. Клиентоориентированность фирмы. Управление взаимоотношениями с потребителями услуг в индустрии туризма и гостеприимства