



VÄIKETURISMIETTEVÖTTE TURUNDUSTEGEVUSTE PLANEERIMINE

Turundus ei ole nutikate võimaluste leidmine selleks, et ettevõtja poolt loodud toodetest lahti saada. Turundus on väärtuse loomine kliendi jaoks olulistele asjadele.

See on kunst, mis aitab teha külastajaid enda jaoks paremateks ehk siis valida sihtturge, otsida uusi ja hoida olemasolevaid kliente.

Toimumisaeg: 22. aprill 2013

Maht: 8 tundi

Koolitajad: Liis Juust, Tiina Viin TÜ Pärnu kolledž

Koolitus on suunatud: kõigile turismivaldkonna töötajatele, kes soovivad tõsta enda teadlikkust turundusest ja teenindusest turismi valdkonnas ning parandada seeläbi ettevõtte/organisatsiooni teeninduskvaliteeti.

Kursus annab:

- arusaamise teeninduskultuuri olemusest ja teeninduse kvaliteedinäitajatest
- ülevaate klientide ootustest ja vajadustest, klienditeekonnast
- teadmised teenindusprotsessi terviklikuks korraldamiseks ning tervikliku elamuse pakkumise võimalikkusest

Koolitustel käsitletavat teemad:

- Millised on teenuste omadused ja eripära? Kuidas pakkuda teenust kui tervikut?
- Millised on teenindaja hoiakud ja pädevused? Mis või kes mõjutavad klienditeenindaja otsuseid?
- Milline on olukorra inventuur ehk kus me asume, milline meie ettevõtte tegelikult on, milliseid tooteid pakume?
- Kuidas vähendada hooajalisuse mõju turismis?
- Millised on turismiettevõtte / -organisatsiooni klientide ootused, vajadused, soovid ja motiivid?
- Millised oleksid sobivad turundusmeetmed ettevõtte külastajarühmadele?
- Millised on erinevad reklaamikanalid, nende eelised ja puudused? Kas konkureerida või teha koostööd?

Lisainfo:

445 0539

taiendusope@pc.ut.ee