აჭარის ავტონომიური რესპუბლიკის ტურიზმისა და კურორტების დეპარტამენტი, სერვისის განვითარების სამსახური

გაყიდვების მართვის ძირითადი პრინციპები განთავსების ობიექტში - II ჯგუფი

22.11.2022 - 22.11.2022

ტრენინგის შესახებ

აღნიშნული ტრენინგი გათვალისწინებული აჭარის რეგიონში არსებული განთავსების ობიექტების მიმღები და გაყიდვების განყოფილების თანამშრომლებისათვის და ითვალისწინებს გაყიდვების მართვის ძირითად პრინციპების გაცნობას.

ტრენინგში მონაწილეობის მიღება შეუძლიათ ზემოაღნიშნული დეპარტამენტების თანამშრომლებს.

განრიგი და ფორმატი

ტრენინგის ხანგრძლივობაა 4 საათი და ჩატარდება ერთი დღის განმავლობაში.

მისამართი: ქ. ბათუმი, ფარნავაზ მეფის 84/86, აჭარის ტურიზმისა და კურორტების დეპარტამენტის შენობა

პროგრამა

სამშაბათი, 22 ნოემბერი, 2022 წელი

15:00 – 17:00 - ტრენინგის დაწყება

- გაყიდვების მენეჯერის მოვალეობები. გაყიდვების გუნდის სწორი მართვა.
- გაყიდვებზე ორიენტირებული გუნდი და თანამშრომლების ძირითადი ფუნქცია-მოვალეობები.
- ბაზრის კვლევა. მოთხოვნათა გამოვლენა და კონკურენტული უპირატესობა.
- სეგმენტაცია და მიზნობრივი სეგმენტის განსაზღვრა.
- მიზნობრვ აუდიტორიაზე მორგებული მარკეტინგული სტრატეგიის შემუშავება.
- ეფექტური სარეკლამო კამპანია. ბრენდბუქის შექმნა (ლოგო და საფირმო სტილი, რომელიც გამოყენებული იქნება მარკეტინგული კამპანიების დროს).
- ადგილობრივი და საერთაშორისო ბაზრები.
- პირდაპირი და არაპირდაპირი გაყიდვები. შეთავაზების მრავალფეროვნება.
- ფასწარმოქმნის პოლიტიკის განსაზღვარა.
- CRM სისტემის (Customer Relationship Management) გამოყენება სასტუმროში, მომხმარებელთა ბაზის წარმოება.

17:00 – 17:30 - შესვენება

17:30 – 19:30 - ტრენინგის გაგრძელება

- მოხმარებლის ტიპები. ადგილობრივი და საერთაშორისო მომხმარებლების მოზიდვა და შენარჩუნება.
- ჯავშნები.
- საერთაშორისო და ადგილობრივი დაჯავშნის სისტემები (Booking.com, Tripadvisor.com, AirBnB.com და სხვა).

- ეფექტური და გაყიდვებზე ორიენტირებული კომუნიკაცია.
- სატელეფონო კომუნიკაცია.
- დამატებითი მომსახურების შეთავაზება.
- USP (უნიკალური გასაყიდი პოზიცია).
- სამართვლებრივი მხარე და საგადასახადო რეგულაციები.
- საერთაშორისო გამოცდილების მაგალითები.