

Аннотация дисциплины

Наименование дисциплины (модуля)	Технологии продаж гостиничного продукта
Краткое содержание	Введение в курс технологий продаж. Технология общения с клиентом. Установление контакта продавца с покупателем. Анализ потребностей клиента. Презентация гостиничного продукта. Типология возражений. Основные техники работы с возражениями. Техника ведения переговоров. Техника ведения телефонных переговоров.
Результаты освоения дисциплины (модуля)	Осуществляет продвижение и продажу гостиничного продукта
Трудоемкость, з.е.	3 з.е.
Форма отчетности	Зачет
Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины	
Основная литература	1. Организация туристического бизнеса: технология создания турпродукта: учеб.-практич. пособие/ О. Ю. Грачева [и др.]- М.: ИТК "Дашков и К°", 2016. 2. Косолапов, А.Б. Технология и организация туроператорской и турагентской деятельности: учеб. пособие/ А. Б. Косолапов.- М.: КноРус, 2016.
Дополнительная литература	1. Егоренков, Л.И. Введение в технологию туризма: учебно-методическое пособие/ Л. И. Егоренков.- М.: Финансы и статистика, 2014. 2. Котанс, А.Я. Технология социально-культурного сервиса и туризма: учеб. пособие/ А. Я. Котанс.- М.: Флинта, 2014.