



Global Horizon
TRAINING CENTER



دورة:
الاستراتيجيات الحديثة في التسويق السياحي

2024 - 30 مايو - 26
القاهرة (مصر)
City Stars Intercontinental

الاستراتيجيات الحديثة في التسويق السياحي

رمز الدورة: HT12462 | تاريخ الإنعقاد: 26 - 30 مايو 2024 | دولة الإنعقاد: القاهرة (مصر) - Intercontinental Stars City | رسوم الإشتراك: ٣٥٧٥ Euro

مقدمة

تحظى السياحة بأهمية بالغة في مختلف دول العالم؛ إذ لم تعد تقتصر على الترفيه والتسلية والسفر، بل أصبحت ترتبط بشكل كبير بالنماذج الاقتصادية والثقافية والاجتماعية والبيئية، وهي الآن أحد النشاطات الاقتصادية المهمة للتنمية الشاملة، وجذب الاستثمار في مشروعات الخدمات العامة والبنية التحتية، ومصدر لزيادة الدخل، وتوفير فرص التوظيف والاستثمار.

ولذلك فإن كل نوع سياحة إستراتيجية مختلفة في التسويق الوجهات السياحية وشركات السياحة الكثيرة التي تسعى لجذب أكبر عدد من السياح.

سوف يساعدك هذا البرنامج التدريسي أن تكون ملماً بأهم الاستراتيجيات التسويقية لسوق السياحة والتعرف على الخطة التسويقية وأهداف التسويق لكل قطاع على حسب السوق المستهدف وطبيعة العميل والموسم وما الذي يؤثر على قرارات الناس و اختياراتهم.

الهدف العام من البرنامج التدريسي

التعرف على مفهوم التسويق بشكل عام ومفهوم التسويق السياحي بشكل خاص وما هي الأهداف التي يسعى لتحقيقها في إثبات رغبات طرف في عملية التبادل المنشآت السياحية، والسائحين، إضافة إلى دراسة الفرق بين التسويق السمعي والتسويق السياحي، وكيفية استخدام التسويق السياحي في زيادة مبيعات الجهات السياحية والفنادق.

الفئة المستهدفة

- مدربات المبيعات ونوابهم والعاملون في دوائر المبيعات والتسويق في الفنادق والشركات السياحية
- الفئة المستهدفة من حضور دورة تدريبية في فن الإرشاد السياحي: الأداء السياحيين
- مدربات وأصحاب الفنادق السياحية.
- مدربات وأصحاب المكاتب السياحية
- مدربات المتاحف.
- مدربات قسم الإرشاد السياحي
- جميع العملين في قسم الإرشاد السياحي.
- الطلاب الدارسين ضمن اختصاص الإرشاد السياحي.

محاور البرنامج التدريسي

اليوم الأول

- مفهوم الإستراتيجية التسويقية السياحية ومتطلباتها وأنواعها
- كيفية إدارة المنشأة السياحية .
- بناء المشروع السياحي وفق استراتيجية تسويقية ناجحة.
- إدارة الفنادق وفق منهجية تعتمد على التوازن بين رضا العميل والتسويق.
- التسويق للفندق عبر اعتماد سلوك واستراتيجية استقبال.
- كيفية جذب السياح إلى المشروع السياحي بفضل الخدمات الراقية التي تقدم.

اليوم الثاني

- تعلم طرق تسويقية متقدمة تشمل التسويق الإلكتروني والترويج عبر وسائل الإعلام المختلفة.
- القدرة على إدارة المنشأة السياحية بطريقة منهجية.

- التعامل مع السياح وبناء الصورة الحسنة للفندق.
- تنمية معارف المشاركين بأهمية خدمة العملاء في تحقيق ميزة تنافسية في مجال السياحة.
- تعريف المشاركين بالركائز الأساسية لتحقيق التميز في خدمة عملاء القطاع السياحي

ال يوم الثالث

- تصميم خطة عمل Plan Action للرقي بمستويات الأداء الحالي للخدمات المقدمة لعملاء القطاع السياحي.
- تعريف التسويق بشكل عام وأنواعه الأكثر شيوعا
- مفهوم التسويق السياحي يوجه خاص ومدى أهميته في تحقيق الرؤية والخطط التنموية السياحية
- التعريف بمفهومي الطلب السياحي والعرض السياحي وعلاقتهما بعض المتغيرات في السوق السياحي
- ما هي الأهداف المهمة للتسويق السياحي التي يسعى لتحقيقها
- الفرق بين التسويق السلعي والتسويق السياحي

ال يوم الرابع

- مفهوم استراتيجيات التسويق السياحي واهم أدواته وأنواعه
- أفضل إستراتيجية لكل نوع من أنواع السياحة بما يتماشى مع نشاط المؤسسات
- تحليل المنافسين ودراسة السوق
- تحديد الميزانيات بناء على الأسواق المستهدفة وانسب الأوقات لبدء الحملات التسويقية
- استخراج التقارير وكيفية توظيفها في خطة التسويق والمبيعات

ال يوم الخامس

- كيفية الاستفادة من الديجيتال في عمل علاقات B2B بديلا عن المعارض الدولية
- وضع حلول للمشاكل المتعلقة بالعملاء والمبيعات وال Operation والتسويق
- كيفية إعادة استهداف عملاء الشركة أو العملاء المحتملين والاستفادة من العملاء المميزين