



Программа курса «Продажи в туризме»

Этот курс — пошаговая система, которая научит вас уверенно продавать туры, работать с клиентами и увеличивать ваш доход в 2 раза.

Все материалы собраны **только из туризма**: реальные техники, скрипты, чек-листы и практики, которые работают в агентствах прямо сейчас.

Вас ждёт 5 основных модулей и бонусный блок.

Модуль 1. Старт и фундамент

- **Организационный + вводный урок**
Знакомство с курсом, правила прохождения, формат заданий.
- **Этапы продаж: приветствие, программирование и контакт**
Пошаговая схема: от первого «здравствуйте» до заключения сделки.

 **Результат:** вы поймёте структуру курса и продаж, начнёте уверенно вести клиента от контакта до покупки.

Модуль 2. Выявление и презентация

- **Снятие потребностей**
Техники вопросов, выявление истинных мотивов клиента.
- **Презентация на языке выгод и ценностей клиента**
Методика ХПВ: как показать тур как исполнение мечты.
- **Грамотная презентация**
Алгоритм успешной презентации: от структуры до подачи.

 **Результат:** вы научитесь понимать клиента глубже и презентовать тур так, чтобы он захотел купить именно у вас.

🌟 Модуль 3. Коммуникация и работа с возражениями

- **Секреты переписки**
Как общаться в мессенджерах и соцсетях, чтобы переписка вела к продаже.
- **Работа с возражениями**
Алгоритмы и приёмы: как превращать сомнения в аргументы.
- **Продажа допусслуг и работа по телефону**
Как уверенно вести телефонный разговор и увеличивать чек.

👉 Результат: вы будете спокойно вести любые диалоги и уверенно закрывать возражения.

🌟 Модуль 4. Телефонные продажи и практика

- **Разбор звонков**
Практика: анализ сильных и слабых сторон.
- **Продающие звонки**
Алгоритм звонка, который доводит клиента до сделки.

👉 Результат: звонки перестанут быть стрессом, вы освоите сценарии, которые реально приводят к броням.

🌟 Модуль 5. Удержание и эмоции

- **Работа с базой**
Как грамотно вести базу, делать повторные продажи и удерживать клиентов.
- **Как продавать с эмоциями**
Сила харизмы, сторителлинга и эмоциональной подачи.

👉 Результат: вы научитесь возвращать клиентов снова и снова и продавать не только логикой, но и эмоциями.

🔥 Бонусный модуль

- **Страноведение**
200+ актуальных отелей, вебинары продуктовых менеджеров, практическое задание: составить свои 10 карточек отелей.
- **Продажи через соцсети**
Как вести аккаунт, Stories и Reels так, чтобы они реально приносили клиентов.

👉 Результат: вы усиливаете экспертность и начинаете использовать интернет как полноценный канал продаж.



В результате курса вы:

- получите систему продаж в туризме «от А до Я»;
- научитесь уверенно вести клиента от приветствия до брони;
- освоите техники выявления потребностей и работы с возражениями;
- будете уверенно продавать по телефону и в переписке;
- научитесь возвращать клиентов и увеличивать повторные продажи;
- создадите свою экспертную базу по отелям и направлениям;
- получите готовые скрипты, чек-листы и презентации для работы.



Этот курс — это не теория. Это практика, которую вы сможете использовать уже завтра, чтобы продавать туры быстрее, дороже и с удовольствием.