

## 📖 Программа курса + Результаты

### ◆ Блок 1. Всё о профессии турагента

#### Модуль 1. Знакомство с миром туризма

- Уроки: Введение в туризм, Виды туризма, Текущие тренды  
🎯 **Результат:** участники разберутся, что такое туризм как индустрия, какие бывают направления, как развивается рынок, и какую роль в этом играет турагент. Сформируют чёткое представление о своей будущей профессии.

#### Модуль 2. Основы работы турагента

- Уроки: Функции турагента, Работа с сайтом  
🎯 **Результат:** ученики освоят базовые обязанности турагента, научатся работать с сайтом туроператора, подбирать туры по запросу клиента.

### ◆ Блок 2. Как работает туроператор

#### Модуль 3. Основные функции туроператора

- Уроки: Что такое туроператор, Турпродукт, Coral Travel Group  
🎯 **Результат:** ученики поймут разницу между туроператором и турагентом, научатся объяснять клиенту, что входит в турпродукт, и как формируется стоимость.

#### Модуль 4. Юридические вопросы в туризме

- Уроки: Договоры, Ответственность, Визовые нюансы  
🎯 **Результат:** сформируют юридическую грамотность, научатся правильно оформлять документы, понимать свою ответственность и защищать интересы клиентов.

### ◆ Блок 3. География и отельная база

#### Модуль 5. Страноведение

- Уроки по направлениям: Турция, Египет, Таиланд, ОАЭ и экзотика  
🎯 **Результат:** изучат особенности популярных туристических стран, научатся подбирать туры с учетом сезонов, отельной базы и предпочтений клиента.

### ◆ Блок 4. Специфика и фишки Coral Travel

#### Модуль 6. Спецпроекты Coral Travel

- Подарочная карта, Sun Family Club, MICE  
🎯 **Результат:** освоят уникальные продукты Coral Travel и смогут использовать их как конкурентное преимущество при продаже.

#### Модуль 7. GDS-сервисы

- Онлайн-поиск и оформление перелётов  
☞ **Результат:** получат навык работы с регулярными авиаперевозками и самостоятельного бронирования через сайт.

## ◆ Блок 5. Продажи в туризме

### Модуль 8. Продажи и психология клиента

- Уроки: Установление контакта, Снятие возражений, DISC  
☞ **Результат:** научатся выстраивать доверие, выявлять потребности, презентовать туры, работать с сомнениями и закрывать сделки.

### Модуль 9. Продажа допуслуг и работа по телефону

- Коммуникации, голос, сервис  
☞ **Результат:** смогут уверенно продавать страховки, трансферы, экскурсии и другие доп. продукты, не теряя клиента.

### Модуль 10. Продажи через соцсети

- Instagram, Ведение аккаунта, Stories, Reels  
☞ **Результат:** научатся продвигать себя как менеджера в соцсетях, привлекать лидов и продавать без офиса.

### Правила завершения курса

- Практика **не предоставляется**
- Вы проходите **индивидуальный онлайн-зачёт** по предварительной записи

△ *Программа курса может быть изменена по усмотрению организаторов.*

Организаторы оставляют за собой право пересматривать и обновлять содержание курса, менять порядок и сроки занятий, дату начала и окончания курса, а также вносить другие изменения, которые сочтут необходимыми.