

## 📖 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:** получают 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.
- 

## **◆ Блок 6. Продвижение и онлайн-маркетинг**

### **Модуль 11. Маркетинг и реклама**

- SEO, Таргет, SMM, Web-дизайн  
☞ **Результат:** ученики получат базовое понимание интернет-продвижения туристических услуг, смогут настроить рекламу или понять, как заказывать её у подрядчиков.

## **◆ Блок 7. Элитные продажи и работа с VIP-клиентами (только для тарифа «Расширенный»)**

### **Модуль 12. Элитные продажи и сервис высокого уровня**

- Уроки: Психология VIP-клиента, Премиальный продукт, Продажа по высоким стандартам, Сервис и деловая коммуникация

☞ **Результат:**

- Поймёте, как мыслят и выбирают VIP-клиенты
- Научитесь работать с элитными продуктами и сложными запросами
- Освоите этапы VIP-продажи и глубинное выявление потребностей
- Получите инструменты премиального сервиса и коммуникации в элитном сегменте
- Сформируете уверенность при работе с обеспеченной аудиторией

□ **Финал: практика + онлайн-зачёт**

- Стажировка у наставника Coral Travel
  - Подбор тура и защита кейса
- ☞ **Результат:** реальная продажа + разбор + обратная связь