

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

«ТЕХНОЛОГИИ ПРОДВИЖЕНИЯ И ПРОДАЖ В СФЕРЕ ГОСТЕПРИИМСТВА»

Направление подготовки (специальность)	43.03.03. Гостиничное дело
Направленность (профиль) подготовки	Управление и технологии в гостиничном бизнесе
Цель освоения дисциплины	формирование у обучающихся комплекса знаний о состоянии и перспективах развития рынка гостиничных услуг, ознакомление студентов с современными концепциями продвижения и продаж услуг в сфере гостеприимства, знаний о наиболее эффективных каналах продаж, рассмотрение различных направлений формирования и стимулирования спроса в сфере гостеприимства
Общая трудоемкость дисциплины	3 зачетные единицы, 108 часов
Форма промежуточной аттестации	зачет
Краткое содержание дисциплины:	<p>1 Основные понятия и элементы рынка гостиничных услуг. Цели, направления и методы анализа рынка гостиничных услуг</p> <p>2 Сегментация рынка гостиничных продуктов и услуг. Выбор целевого рынка и стратегии охвата рынка. Анализ потребителей гостиничных услуг</p> <p>3 Методы анализа отраслевой конкуренции в сфере гостеприимства. Гостиничный продукт и его специфика</p> <p>4 Стратегии разработки новых гостиничных продуктов</p> <p>Позиционирование гостиничных продуктов и услуг</p> <p>5 Каналы сбыта гостиничных услуг. Современные технологии продаж в гостиничном бизнесе</p> <p>6 Прямые и агентские продажи. Стимулирование продаж гостиничных продуктов</p> <p>7 Применение инструментов интернет-продвижения и продаж в сфере гостеприимства. Реклама в индустрии гостеприимства – роль, значение и виды.</p> <p>8 PR – роль, значение, функции, задачи, инструменты, применение в сфере гостеприимства. Фирменный стиль как элемент продвижения гостиничного предприятия и особенности его разработки</p> <p>9 Сайт гостиничного предприятия как инструмент продвижения и продаж гостиничных продуктов и услуг. Проблемы продвижения и продаж в сфере гостеприимства.</p>

Аннотацию рабочей программы составил:

к.п.н., доцент кафедры КиГ



Е.Е.Панина

23.08.2021