

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	4 зачетных единиц, 144 часа
Форма промежуточной аттестации	экзамен
Краткое содержание дисциплины:	<ol style="list-style-type: none">1. Основные понятия и элементы рынка гостиничных услуг. Цели, направления и методы анализа рынка гостиничных услуг2. Сегментация рынка гостиничных продуктов и услуг. Выбор целевого рынка и стратегии охвата рынка. Анализ потребителей гостиничных услуг3. Методы анализа отраслевой конкуренции в сфере гостеприимства. Гостиничный продукт и его специфика4. Стратегии разработки новых гостиничных продуктов Позиционирование гостиничных продуктов и услуг5. Каналы сбыта гостиничных услуг. Современные технологии продаж в гостиничном бизнесе6. Прямые и агентские продажи. Стимулирование продаж гостиничных продуктов7. Применение инструментов интернет-продвижения и продаж в сфере гостеприимства. Реклама в индустрии гостеприимства – роль, значение и виды.8. PR – роль, значение, функции, задачи, инструменты, применение в сфере гостеприимства. Фирменный стиль как элемент продвижения гостиничного предприятия и особенности его разработки9. Сайт гостиничного предприятия как инструмент продвижения и продаж гостиничных продуктов и услуг. Проблемы продвижения и продаж в сфере гостеприимства

Аннотацию рабочей программы составил: Панина Е.Е., доцент кафедры КиГ


30.08.2021