



## Indywidualny program kursu "Otwieramy własne biuro"

### Dzień I

08.00-11.00 prowadzenie biura (podpisywanie umów z tour-operatorami, rozliczenia, obieg dokumentów, zarządzanie sprzedażą, wystawianie faktur,)  
11.00-13.00 wprowadzenie do sprzedaży (przeloty, zakwaterowanie, wyżywienie, transfery, obsługa rezydenta, ubezpieczenia), przygotowanie ofert dla klienta  
13.00-14.00 system rezerwacyjny Merlin (zasady rezerwacji, podpisywanie umów z klientami)

### Dzień II

08.00-10.00 produkt Grecja (Wyspy + Kontynent); Hiszpania (Kontynent +Majorka)  
10.00-11.30 system rezerwacyjny Blu Vendo(zasady rezerwacji podpisywanie umowy z klientem)  
11.30-12.30 produkt Turcja(Riwiera Turecka, Wybrzeże Egejskie);  
12.30-14.00 system rezerwacyjny+ aktywna obsługa klienta, rozpoznawanie potrzeb klienta, dopasowanie oferty

### Dzień III

08.00-10.00 kontynuacja ćwiczeń w systemie rezerwacyjnym MERLIN(dopasowanie oferty do potrzeb klienta, aktywna obsługa klienta, finalizacja sprzedaży, podpisanie umowy)  
10.00-11.00 oferty kraje arabskie (Tunezja, Egipt, Maroko)  
11.00-12.00 dalekie kierunki (Malediwy, Sri Lanka, Tajlandia, Dominikana, Kuba)  
12.00-13.30 kontynuacja ćwiczeń z obsługi klienta  
13.30-14.00 wycieczki objazdowe/dojazd własny

### Dzień IV

08.00-09.00 produkt, Portugalia i Madera  
09.00-10.30 Hiszpania (Wyspy Kanaryjskie)  
10.30-13.00 systemy rezerwacyjna, aktywna sprzedaż, podpisywanie umów z klientem , warunki uczestnictwa/cd.  
13.00-14.00 podsumowanie, pytania uzupełniające

### Cena brutto: 1900zł

Cena zawiera: 24 godziny zegarowe kursu z profesjonalnym trenerem, materiały szkoleniowe, certyfikat ukończenia kursu.