

KATALOG ZNANJA

1. IME MODULA: PRODAJA TURISTIČNIH PROIZVODOV

2. USMERJEVALNI CILJI

Dijak bo zmožen:

- delati v podjetju, ki ponuja storitveno dejavnost,
- donosno delovati v podjetju, ki ponuja storitveno dejavnost,
- načrtovati in izvajati paketne programe,
- iskati informacije o turističnih in transportnih storitvah in svetovati strankam,
- poznavati rezervacije, prodajati turistične produkte in uporabljati najpogostejše sisteme za rezervacije,
- delovati v skladu s kakovostnimi zahtevami in delovnim razvojem.

Poklicne kompetence

OZNAKA	POKLICNE KOMPETENCE
SPTP 1	Predstavi ponudbo organizatorjev potovanj.
SPTP 2	Informira s pomočjo različnih medijev in vključuje svetovno naravno in kulturno dediščino.
SPTP 3	Izvede postopek rezervacije in plačila.
SPTP 4	Predstavi splošne pogoje in navodila.
SPTP 5	Svetuje v primeru težav in zapletov.
SPTP 6	Načrtuje transportne storitve.

3. OPERATIVNI CILJI

Informativni cilji	Formativni cilji
Dijak:	Dijak:

Informativni cilji	Formativni cilji
<ul style="list-style-type: none"> • pozna metode raziskave trga • razume segmentacijo trga in tržno pozicioniranje • pozna ponudbo različnih organizatorjev potovanj • pozna posle organizatorjev potovanj • spozna turistične organizacije v Sloveniji • spozna turistične organizacije v tujini • pozna načine predstavitve ponudbe tržnemu segmentu • spozna evropsko in svetovno naravno in kulturno dediščino • zna uporabljati različne oblike komuniciranja • pozna možnosti IKT za predstavitev turistične ponudbe • pozna kalkulacije turističnih proizvodov • pozna postopke rezervacij • pozna načine plačevanja • pozna vsebine splošnih pogojev • razume pomen navodil za potovanja • razlikuje situacije, ko so potrebna dodatna opozorila gostom • razlikuje pristojnosti organizatorja potovanj, turistične agencije in ostalih inštitucij • pozna tehnični itinerar • pozna oblike prometa • pozna postopke najema prevoznih sredstev • pozna rezervacijske postopke in dokumente v letalskem, vodnem, cestnem, železniškem prometu • spozna čarter • pozna časovne razlike • spozna delo in medsebojni odnos vodnika in voznika avtobusa 	<ul style="list-style-type: none"> • ugotavlja in spremlja potrebe na trgu • s pomočjo različnih virov poišče ponudbo organizatorjev potovanj in ostalih ponudnikov • oblikuje ponudbo • kritično ovrednoti in primerja različne ponudbe • predstavi ponudbo in svetuje • vključi svetovno naravno in kulturno dediščino v turistično ponudbo • pridobi znanje o obstoječih turističnih agencijah • izbira in analizira učinke predstavitve ponudbe tržnemu segmentu • predstavi turistično ponudbo na učinkovit način • posreduje informacije o svetovni naravni in kulturni dediščini s pomočjo sodobne IKT • izračuna ceno turističnega proizvoda • izvrši rezervacijo • izstavi račun in sprejme plačilo • predstavi splošne pogoje poslovanja in opozori na posebnosti • sestavi navodila za potovanje • svetuje v izjemnih situacijah • pri delu upošteva svoje pristojnosti • gostom pomaga pri kontaktih stikih? s pristojnimi za različne zaplete • izračuna kilometre in sestavi tehnični itinerar • predstavi možnosti potovanja z različnimi prevoznimi sredstvi • zna brati vozne rede • osvoji pomen lege in časovnih razlik pri oblikovanju rezervacij in prodajnih cen • izvede postopek najema prevoznih sredstev • izvede rezervacijo letalske vozovnice • interpretira letalsko vozovnico • razlikuje dokumente v letalskem, vodnem, cestnem, železniškem prometu