

## გაყიდვების მართვის ძირითადი პრინციპები განთავსების ობიექტში - II ჯგუფი

22.11.2022 - 22.11.2022

### ტრენინგის შესახებ

აღნიშნული ტრენინგი გათვალისწინებული აჭარის რეგიონში არსებული განთავსების ობიექტების მიმღები და გაყიდვების განყოფილების თანამშრომლებისათვის და ითვალისწინებს გაყიდვების მართვის ძირითად პრინციპების გაცნობას.

ტრენინგში მონაწილეობის მიღება შეუძლიათ ზემოაღნიშნული დეპარტამენტების თანამშრომლებს.

### განრიგი და ფორმატი

ტრენინგის ხანგრძლივობაა 4 საათი და ჩატარდება ერთი დღის განმავლობაში.

მისამართი: ქ. ბათუმი, ფარნავაძე მეფის 84/86, აჭარის ტურიზმისა და კურორტების დეპარტამენტის შენობა

### პროგრამა

#### სამუშაო, 22 ნოემბერი, 2022 წელი

##### 15:00 - 17:00 - ტრენინგის დაწყება

- გაყიდვების მენეჯერის მოვალეობები. გაყიდვების გუნდის სწორი მართვა.
- გაყიდვებზე ორიენტირებული გუნდი და თანამშრომლების ძირითადი ფუნქცია-მოვალეობები.
- ბაზრის კვლევა. მოთხოვნათა გამოვლენა და კონკურენტული უპირატესობა.
- სეგმენტაცია და მიზნობრივი სეგმენტის განსაზღვრა.
- მიზნობრუ აუდიტორიაზე მორგებული მარკეტინგული სტრატეგიის შემუშავება.
- ეფექტური სარეკლამო კამპანია. ბრენდბუქის შექმნა (ლოგო და საფირმო სტილი, რომელიც გამოყენებული იქნება მარკეტინგული კამპანიების დროს).
- ადგილობრივი და საერთაშორისო ბაზრები.
- პირდაპირი და არაპირდაპირი გაყიდვები. შეთავაზების მრავალფეროვნება.
- ფასწარმოქმნის პოლიტიკის განსაზღვრა.
- CRM სისტემის (Customer Relationship Management) გამოყენება სასტუმროში, მომხმარებელთა ბაზის წარმოება.

##### 17:00 - 17:30 - შესვენება

##### 17:30 - 19:30 - ტრენინგის გაგრძელება

- მომხმარებლის ტიპები. ადგილობრივი და საერთაშორისო მომხმარებლების მოზიდვა და შენარჩუნება.
- ჯავშნები.
- საერთაშორისო და ადგილობრივი დაჯავშნის სისტემები (Booking.com, Tripadvisor.com, AirBnB.com და სხვა).

- ეფექტური და გაყიდვებზე ორიენტირებული კომუნიკაცია.
- სატელეფონო კომუნიკაცია.
- დამატებითი მომსახურების შეთავაზება.
- USP (უნიკალური გასაყიდი პოზიცია).
- სამართვლებრივი მხარე და საგადასახადო რეგულაციები.
- საერთაშორისო გამოცდილების მაგალითები.