Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: https://stuservis.ru/otchet-po-praktike/360386

Тип работы: Отчет по практике

Предмет: Туризм (другое)

ВВЕДЕНИЕ 3
1.Общая характеристика деятельности турфирмы 4
2.Анализ политики продаж туров ООО "Ветер востока" "Saletur" 8
3.Разработка и реализация тура выходного дня 11
ЗАКЛЮЧЕНИЕ 20
СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ 22

Актуальность данной работы обусловлена тем, что на данный момент особенности разработки и продвижения туров выходного дня изучены не в полной мере, а спрос сегодня зачастую превышает рыночное предложение.
Объектом исследования курсовой работы выступает туристский продукт.
Цель исследования состоит в комплексном анализе и изучении специфики разработки тура выходного дня.
В связи с этой целью ставится ряд основных задач:
 проанализировать деятельность ООО "Ветер востока" "Saletur" в Екатеринбурге
 исследовать тенденции разработки и продвижения туров ООО "Ветер востока" "Saletur" в Екатеринбурге
 предложить мероприятия по повышению количества разрабатываемых туров компании,
 оценить меры по улучшению их продаж.
Работа состоит из трех основных частей, в которых анализируются теоретические основы туристической деятельности, а также практика организации туров выходного дня в ООО "Ветер востока" "Saletur" в Екатеринбурге.
Для раскрытия темы были использованы учебные материалы и исследования современных авторов в области туризма, нормативно-правовые акты РФ и ресурсы Интернет.

1.Общая характеристика деятельности турфирмы

Основным видом деятельности ООО "Ветер востока" "Saletur" в Екатеринбурге является «Деятельность туристических агентств», зарегистрированы 3 дополнительных вида деятельности.
Компания предлагает:
- экскурсионные туры
- автобусные туры
- речные круизы
- отдых на море
- новогодние туры.

Основными направлениями реализации туров являются:
- Италия
- Чехия
- Франция
- Финляндия
- Эстония
- Венгрия
- Россия.

Основными клиентами фирмы являются частные лица, предприятия, школы, институты, широкая сеть туристических агентств.
Миссия компании ООО "Ветер востока" "Saletur" заключается в предоставлении наиболее выгодных туристических услуг и удовлетворение всех потребностей клиентов, над чем работают ежедневно сотрудники данной компании.
Основными направлениями и факторами развития ООО "Ветер востока" "Saletur" являются:
1.Доверие клиентов

Компания дорожит своими клиентами. Сотрудники компании предельно внимательно относятся к текущим и будущим потребностям своих клиентов, выполняют их справедливые требования и стремятся превзойти их ожидания. Фирма строит свои отношения с клиентами на основе доверия и взаимопонимания, стремится к тому, чтобы стать для них надежным местом.

2. Эффективная деятельность

Качество работы специалистов является самым главным условием успешного развития Компании. Компания стремится обеспечить прибыльную деятельность, за счет предоставления качественных продуктов питания и оказания профессиональных услуг в обслуживании.

3. Профессиональный подход к работе

В условиях активно развивающегося туристического рынка, завоёванное компанией лидерство можно удержать только постоянно повышая профессиональный уровень сотрудников. Постоянная учеба – часть работы и непременное условие профессионального роста. Постоянное самосовершенствование и личный рост необходимы для достижения стратегических целей развития Компании в сегодняшнем высококонкурентном, динамично меняющемся мире.

4. Корпоративная культура

ООО "Ветер востока" "Saletur" создает все условия для формирования, поддержания и развития гармоничных отношений в коллективе, при которых сотрудники смогут максимально проявиться в работе, использовать все свои способности, развиваться в профессиональном и личностном плане сами, способствовать развитию коллег и развивать Компанию. Отношения между сотрудниками строятся на принципах уважения, доверия, взаимоподдержки и взаимопомощи.

5. Профессиональное руководство

Главная ценность для компании – это ее сотрудники, которые увеличивают свою ценность идеями и стоимость компании.

Оценим качество услуг турфирмы в соответствии с моделью SERVQUAL.

1. Федеральный Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 "О защите прав потребителей"
2. Федеральный Закон РФ от 10.06.1993 № 5151-1 "О сертификации продукции и услуг"
3. Федеральный закон "Об основах туристской деятельности в Российской Федерации" от 24.11.1996 N 132-ФЗ
4. ГОСТ 28681.0-90 Стандартизация в сфере туристско-экскурсионного обслуживания
5. Артемова Е.Н. Основы гостеприимства и туризма. – СПб.: Питер, 2019. – 336 с.
6. Балабанов И.Т. Экономика туризма. – М.: Финансы и статистика, 2019. – 382 с.
7. Бердников В. Основы бизнес – анализа. – М.: КНОРУС, 2017. – 495 с.
8. Буйленко В.Ф. Туризм. – Ростов на Дону.: Феникс, 2018. – 416 с.
9. Дмитриев Н.В. Экономика туристского рынка. – М.: Юнити-Дана, 2017. – 412 с.
10. Зорин И.В. Туризм как вид деятельности. – М.: Инфра-М, 2019. – 227 с.
11. Кишкель Е.Н. Основы управленческой деятельности. - М.: Инфра-М, 2017. – 504 с.
12. Кусков А.С. Основы туризма. – М.: Кнорус, 2020. – 401 с.
13. Новости туризма [Электронный ресурс]. Режим доступа http://news.turizm.ru/
14. Туристический портал [Электронный ресурс]. Режим доступа https://tripvariator.ru/

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: https://stuservis.ru/otchet-po-praktike/360386