

KHOÁ HỌC THỰC CHIẾN

# NGHIỆP VỤ BÁO GIÁ & ĐÀM PHÁN TOUR GIT

**Khai giảng**

06/04/2024

**Phí tham gia**

19.500.000đ

**Phí ưu đãi**

(ĐK trước 30/3/2024)

**14.500.000đ**

**Địa điểm**

62A Huỳnh Mẫn Đạt, P.19  
Q. Bình Thạnh, TP.HCM

**Buổi học**

T7 & CN

**Thời lượng**

18h/ 6 buổi

**Giờ học**

Sáng: 9h-12h  
Chiều: 2h-5h

**Liên hệ**

0914 699 552

tuyensinh@hocviendulich.edu.vn

**VÌ SAO  
NÊN  
THAM  
GIA  
KHOÁ  
HỌC?**

Định nghĩa nhân viên kinh doanh tour du lịch không chỉ dừng lại ở việc mang một chương trình tour có sẵn bán cho khách hàng. Ngoài phân khúc khách lẻ ghép đoàn hay FIT. Khách đoàn GIT (company trip, incentive...) là phân khúc khách hàng mục tiêu quan trọng, chiếm giữ gần 70% doanh số lợi nhuận cho các công ty lữ hành. Tuy nhiên việc có được các hợp đồng lớn từ các đoàn khách GIT luôn là mục tiêu khó chinh phục của nhiều nhân viên kinh doanh du lịch, thậm chí nhiều năm kinh nghiệm.

Hơn hết vị trí **KINH DOANH KHÁCH ĐOÀN** luôn là vị trí được săn đón tại các công ty lữ hành. Cơ hội nghề nghiệp cho vị trí này vô cùng to lớn, mang lại nguồn thu nhập cao và bền vững theo thời gian.

*Vậy mấu chốt nằm ở đâu? Những kỹ năng nào chúng ta còn thiếu để nắm bắt cơ hội gây ấn tượng và được chấp nhận cho tham gia báo giá chào thầu tour du lịch. Và cuối cùng là thuyết phục tuyệt đối khách hàng kí hợp đồng và chọn đơn vị lữ hành của bạn cho chuyến du lịch của họ?*



# THÔNG TIN KHOÁ HỌC

## GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN CHÍNH

### BẰNG CẤP CHUYÊN MÔN

- ▶ Cử nhân Quản Trị Lữ Hành- ĐH KHXHNV TP.HCM
- ▶ ThS. QTKD ĐH South Columbia – Mỹ, chuyên ngành Marketing
- ▶ Nghiên cứu sinh Tiến Sĩ -Viện công nghệ Châu Á AIT- Việt Nam
- ▶ Đang nghiên cứu và hoàn thành nhiều dự án phục vụ cho ngành như: Quyển sách “Điều hành tour thực chiến”, Phần mềm quản trị doanh nghiệp du lịch TEMS, ...

### KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

Hơn 10 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực du lịch với các vị trí:

- ▶ HDV nội địa & quốc tế (đi hơn 35 quốc gia).
- ▶ Kinh nghiệm tổ chức nhiều đoàn khách lên đến 1000 thành viên/ tour nội địa, quốc tế, du thuyền.
- ▶ Giám đốc Kinh doanh FIT & GIT.
- ▶ Đào tạo nhân sự, xây dựng quy trình tour cho doanh nghiệp lữ hành.
- ▶ Đặc biệt với network rộng khắp thế giới có thể định hướng và kết nối các anh/ chị học viên sau khoá học trong công việc.

- ▶ Nội dung đào tạo bài bản, mang tính ứng dụng, chuyên sâu.
- ▶ Được kết nối giới thiệu đối tác, giúp tiết kiệm thời gian loay hoay khi bắt đầu công việc.
- ▶ Hỗ trợ giải đáp các vướng mắc khi bắt đầu làm việc (nếu có)
- ▶ Phân tích nhiều trường hợp đoàn thực tế từ nội địa, outbound group size lên tới 1000 thành viên/ đoàn.
- ▶ Xây dựng, lên ý tưởng thiết kế chương trình tour đoàn theo yêu cầu, chạm đúng insight khách hàng
- ▶ Chuẩn bị proposal pitching chuyên nghiệp chinh phục khách hàng trong lần đầu gặp mặt
- ▶ Kỹ thuật lên báo giá, phối hợp với điều hành, tối ưu chi phí,
- ▶ Kỹ năng thương lượng đàm phán, kick off gia tăng sự hứng thú cho khách hàng trước chuyến đi.

## ƯU ĐIỂM KHOÁ HỌC

## MỤC TIÊU KHOÁ HỌC

## ĐIỀU KIỆN THAM DỰ

Những yếu tố để Học viên có thể tham dự chương trình này một cách thành công:

- ▶ Là người đang hoạt động trong lĩnh vực du lịch với tư cách nhân viên kinh doanh nhưng vẫn loay hoay, khổ sở trong việc khó chốt các hợp đồng.
- ▶ Là nhân sự trái vị trí chuyên môn nhưng vẫn hoạt động trong lĩnh vực du lịch như: HDV du lịch, điều hành tour, hoặc đang làm trong các bộ phận khác của công ty lữ hành nhưng đang có ý định muốn thử sức ở vai trò kinh doanh khách đoàn.
- ▶ Đã có bằng tốt nghiệp Đại Học/Cao đẳng (không phân biệt chuyên ngành)
- ▶ Có ít nhất 1-2 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực du lịch

# NỘI DUNG KHOÁ HỌC

HỌC PHẦN	THỜI LƯỢNG	
	Buổi	Giờ
<b>PHẦN 1: SỰ KHÁC BIỆT GIỮA ĐỐI TƯỢNG KHÁCH FIT &amp; GIT</b>		
<b>1</b> Kỹ năng tìm kiếm, tiếp cận khách hàng	1	3 tiếng
<b>2</b> Xây dựng, lên ý tưởng, thiết kế chương trình tour		
<b>3</b> Cách tính báo giá chương trình khách đoàn theo số lượng	1	3 tiếng
<b>4</b> Xây dựng proposal ấn tượng, chuyên nghiệp		
<b>PHẦN 2: KỸ NĂNG THƯƠNG LƯỢNG, ĐÀM PHÁN, THUYẾT PHỤC</b>		
<b>1</b> Các yếu tố cần chuẩn bị cho một buổi pitching	1	3 tiếng
<b>2</b> Kỹ năng thương lượng, đàm phán		
<b>3</b> Các hoạt động kick-off trước chuyến đi	1	3 tiếng
<b>4</b> Thực hành & bài tập thực tế		
<b>Case study 1</b> Tour Du thuyền Châu Á, Group size 30 khách	1	3 tiếng
<b>Case study 2</b> Company trip 500 khách - Phan Thiết, Gala, Teambuidling, lửa trại.	1	3 tiếng
<b>TỔNG THỜI LƯỢNG</b>	<b>6 buổi</b>	<b>18 tiếng</b>

*LƯU Ý: Nội dung các buổi học có thể kéo dài hoặc ngắn hơn so với dự kiến. Các nội dung kéo dài có thể sẽ được cân đối sang tiết học kế, nhưng vẫn sẽ đảm bảo đủ nội dung của toàn khoá học*