



Projekt współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka na lata 2007-2013

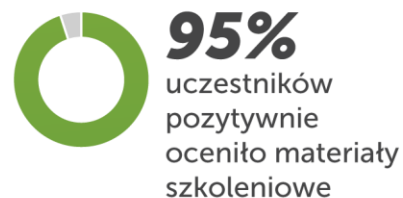
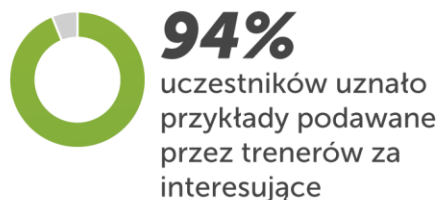
CYKL WARSZTATÓW SZKOLENIOWYCH

JAK PRZYGOTOWAĆ SIĘ DO PRZYJĘCIA TURYSTÓW Z RYNKÓW: CHIŃSKIEGO, JAPOŃSKIEGO I INDYJSKIEGO?

Polska Organizacja Turystyczna w ramach Projektu 6.3. Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka „Lubię Polskę” zaprasza na cykl warsztatów szkoleniowych, które stanowią kontynuację cyklu edukacyjno-szkoleniowego przeprowadzonego w roku 2013.

Statystyki z poprzedniej edycji szkoleń:


 **Ocena szkoleń** (wybrana kategoria):



 **Miasta, z których
przyjechali uczestnicy:**

Warszawa, Kraków, Lublin, Radom, Rzeszów, Sochaczew, Płock, Suwałki, Gdańsk, Bydgoszcz, Olecko, Gdynia, Otomin, Sopot, Łódź, Wrocław, Ustrzyki Dolne, Zabrze, Łowicz, Opole, Muszyna, Białka Tatrzańska, Jasto, Cieszyn, Zamość, Zakopane, Siedlce, Koberzyce, Kędzierzyn – Koźle, Biała Podlaska, Zielona Góra, Sieraków, Katowice, Poznań;

 niemal **300** przeszkolonych osób

 **80** godzin szkoleniowych

Wypowiedzi uczestników szkoleń:

„Interesujące były szczegóły, na które trzeba zwrócić uwagę przyjmując turystę z Japonii. Dowiedziałam się jakie oczekiwania mają Japończycy, poznałam trendy w turystyce Japonii.”

„Najbardziej zainteresowały mnie tematy obejmujące specyfikę gości z Chin, ich zachowanie. Co i jak należy robić, a jakich sytuacji unikać – krótko mówiąc jak należy się zachowywać, savoir vivre.”

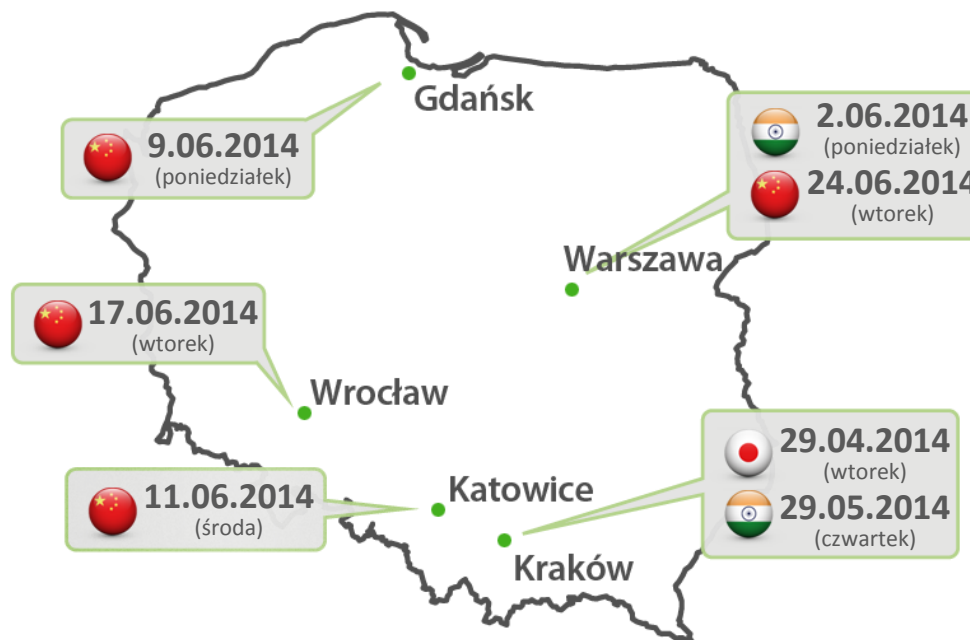
„Na pewno wykorzystam wiedzę zdobytą na szkoleniu, przede wszystkim poprzez promocję naszego hotelu na rynku indyjskim oraz przy obsłudze gości z Indii w hotelu.”

„Zamierzam przeszkolić swoich pracowników konkretnie na temat zachowań wobec turysty japońskiego. Postaramy się przystosować usługi w hotelu pod turystów z tego rynku.”



Projekt współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka na lata 2007-2013

Zaplanowane spotkania będą miały charakter warsztatowy, aby w sposób praktyczny nauczyć i przygotować uczestników do tworzenia ofert i produktów turystycznych dostosowanych do potrzeb i oczekiwań turystów z rynków: chińskiego, japońskiego i indyjskiego. Zastosowane metody m.in. ćwiczenia, praca w podgrupach, gry i quizy pozwolą uczestnikom przećwiczyć i zmierzyć się w praktyce z procesem budowy oferty/produktu turystycznego oraz umożliwią skonfrontowanie swoich pomysłów z wiedzą i doświadczeniem trenerów oraz ekspertów obecnych podczas każdego szkolenia.



Kto może uczestniczyć w warsztatach?

- branża hotelarska, gastronomiczna zrzeszona w regionalnych i lokalnych organizacjach turystycznych,
- przedstawiciele stowarzyszeń przewodnickich, stowarzyszeń restauratorów, stowarzyszeń hotelarskich,
- touroperatorzy turystyczni należący do regionalnych i lokalnych organizacji turystycznych mający kontakt z turystami z rynków, których dotyczą warsztaty,
- organizatorzy przemysłu spotkań zrzeszeni w stowarzyszeniach,
- przewodnicy turystyczni z miast, w których odbywa się szkolenie,
- przedstawiciele samorządu terytorialnego.



Projekt współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka na lata 2007-2013

Organizator:



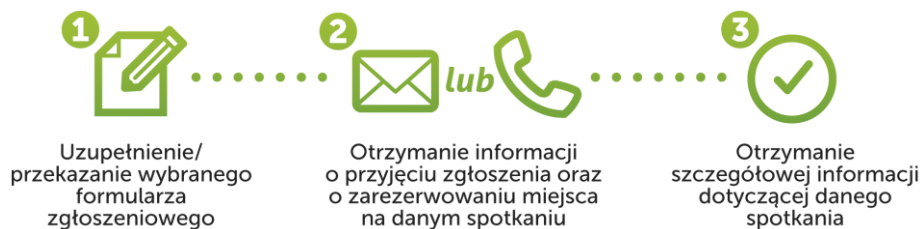
Koordynator Projektu:

Anna Syta

Tel. (+48) 728 457 196;

e-mail: anna.syta@bluehill.pl

Proces rejestracji:



Korzyści udziału:

- poznanie najważniejszych informacji dotyczących wymogów i potrzeb turystów z rynku chińskiego, japońskiego i indyjskiego.
- Dzięki formule warsztatowej i zastosowaniu aktywnych technik szkoleniowych (m.in. praca w grupach, ćwiczenia, quizy) uczestnicy będą mogli przeciwżyć tworzenie oferty/produktu turystycznego pod okiem specjalistów
- Niepowtarzalna okazja skonfrontowania swoich pomysłów z rodowitymi mieszkańcami Chin, Japonii oraz Indii.
- Uczestnicy dowiedzą się w jaki sposób najefektywniej reklamować swój produkt/usługę/ofertę na rynku chińskim, japońskim i indyjskim.
- Elementy, które obowiązkowo muszą znaleźć się w ofercie; elementy, których nie warto umieszczać.
- Negocjacje, spotkania B2B – jak się zachować, czego unikać.