

Kansainvälisen matkailumarkkinoinnin koulutusohjelma

Markkinointiviestinnän ammattitutkinto

– Markkinointiassistentin osaamisala, Salon seutu

17.12.2018–9.12.2019

www.perho.fi

Tehokkaat toimintatavat ja työkalut Kansainvälisen matkailumarkkinoinnin toteuttamiseen

Markkinointiviestinnän ammattitutkintokoulutus on tarkoitettu henkilöille, jotka toimivat erilaisissa markkinoinnin tehtävissä. Tutkinnon suorittaneet henkilöt työskentelevät monipuolisesti erilaisten yritysten ja organisaatioiden markkinointiviestinnän tehtävissä.

Tutkintokoulutuksen yhteydessä ja niihin liittyvissä tehtävissä käsitellään kansainvälisen matkailumarkkinoinnin pääteemoja ja kohdemarkkinoita käytännönläheisin keinoin.



Käytännön-
läheinen
toteutus

Koulutuksen sisältö

1. Kansainvälisen matkailumarkkinoinnin strategia ja suunnittelu sekä hinnoittelu- ja sopimuskäytännöt (2 päivää)
2. Yhteismarkkinointi ja verkostot kansainvälisessä markkinoinnissa sekä Venäjän ja Etelä-Euroopan markkinoiden erityispiirteet (2 päivää)
3. Matkanjärjestäjäyhteistyö ja myynnin edistäminen Keski-Euroopassa sekä käytännön myyntiharjoituksia (2 päivää)
4. Matkailun kansainväliset jakelukanavat ja sähköinen markkinointi (2 päivää)

Toteutus

Koulutus toteutetaan oppisopimuksella. Tutkintokoulutus koostuu lähiopetuspäivistä sekä etätehtävistä ja työpaikalla oppimisesta normaaleissa työtehtävissä. Lisäksi opiskelijat tutustuvat aiheen kirjallisuuteen ja verkkomateriaaleihin sekä tekevät lähipäivillä ryhmätöitä. Oppisopimuskoulutus maksaa osallistujalle 150 € ja on tarkoitettu joko työsuhteessa oleville henkilöille tai yrittäjille (yrittäjän oppisopimus).

Koulutuspäivät toteutetaan lähiopetuksena Salon seudulla.

Haku

Haku viimeistään 16.11.2018 mennessä.

Täytä hakemus [sivuillamme](#) >

Hakijoiden tietoja käsittelevät Perho PRO Liiketalousopisto ja NordicMarketing Finland Oy.

Koulutuksen toteuttaja

Perho PRO ja NordicMarketing.





Koulutuspäivien aiheet

Ensimmäisen koulutuspäivän aikana perehdytään aiheeseen pääasiassa teorian ja käytännön esimerkkien avulla, toisena koulutuspäivänä työstetään aiheeseen liittyviä tehtäviä oman yrityksen tai toimenkuvan näkökulmasta. Lisäksi opiskelijat perehtyvät päivien koulutusaiheisiin ennakotehtävien avulla. Koulutus on käytännönläheinen ja sisältää runsaasti konkreettisia esimerkkejä.

Päivämäärien ja sisältöjen muutokset mahdollisia.

1. Koulutuksen aloitus, 17.12.2018 klo 12–16

- Tutkinnon tavoitteet ja osaamisvaatimukset
- Tutkinnon aikana suoritettavat tehtävät ja näytöt
- Näyttötutkintovaatimusten ja koulutuskokonaisuuden ymmärtäminen
- Oppisopimukset
- Lähipäiväjaksojen sisällöt, käytännön harjoittelua

2. Kansainvälisen matkailumarkkinoinnin strategia ja suunnittelu sekä hinnoittelu- ja sopimuskäytännöt, 11.–12.2.2019

1. päivä

- Mihin strategiaa tarvitaan ja millainen on hyvä strategia
- Kohderyhmä- ja kilpailija-analyysi sekä benchmarking
- Kanavavalinnat ja segmentointi
- Markkinointiviestien ja sisältöjen suunnittelu
- Tavoitteellisuus, mittaaminen ja tulosten analysointi

2. päivä

- Hinnoittelu- ja sopimuskäytännöt kansainvälisessä kaupassa
- Hinnoittelustrategia, hinnoittelumallit ja hinnoittelu osana markkinointia

3. Yhteismarkkinointi ja verkostot kansainvälisessä markkinoinnissa sekä Venäjän ja Etelä-Euroopan markkinoiden erityispiirteet, 8.–9.4.2019

1. päivä

- Yhteismarkkinoinnin ja verkostojen merkitys kansainvälisessä markkinoinnissa
- Yhteismarkkinoinnin ja verkostoitumisen hyöty yksittäiselle yritykselle
- Erilaisia toimintamalleja ja case esimerkkejä

2. päivä

- Venäjän markkinoiden erityispiirteet
- Etelä-Euroopan markkinatrendit
- Asiakastarpeet ja kuluttajakäyttäytyminen ja tuotteet markkinoilla

4. Matkanjärjestäjäyhteistyö ja myynnin edistäminen Keski-Euroopassa sekä käytännön myyntiharjoituksia, 23.–24.9.2019

1. päivä

- Markkinalähtöinen tuotteistaminen
- Kilpailutekijät ja kilpailija-analyysi, benchmarking
- Hinnoittelu vientikaupassa
- Tärkeimmät jakelutiet

2. päivä

- Matkanjärjestäjien merkitys ja yhteistyö matkanjärjestäjän kanssa
- Myynnin edistäminen
- Käytännön myyntiharjoituksia
- Case esimerkkejä

5. Matkailun kansainväliset jakelukanavat ja sähköinen markkinointi, 11.–12.11.2019

1. päivä

- Matkailun kansainvälinen monikanavainen myynti; mitä se tarkoittaa ja mitä se edellyttää
- Sähköisten jakelukanavien vastuut ja velvoitteet

2. päivä

- Verkkosivustot ja verkkokaupamarkkinat; kuinka toteutetaan hyvä verkkopalvelut kansainvälisille markkinoille
- Sisällön luominen verkkoon; sisältö- ja vaikuttajamarkkinointi kansainvälisen markkinoinnin välineenä
- Sosiaalisen median hyödyntäminen kansainvälisessä markkinoinnissa

Päätöspäivä 9.12.2019

Lisätietoja

Perho PRO
Sini Nuorgam

puh. 050 5448 107

sini.nuorgam@perho.fi

NordicMarketing
Greta Tanskanen

puh. 040 1624 466

greta.tanskanen@nordicmarketing.fi