

INNOVASJON
NORGE

REISELIV

Hvordan pakke, selge og distribuere reiselivsprodukter?



Kurs i pakking, salg og distribusjon av reiselivsprodukter

Hva skal til for at din bedrift kan selge mer? Dette er et spørsmål mange stiller seg og i løpet av dette kurset skal vi gå i dybden på denne problemstillingen.



KURS I PAKKING SALG OG DISTRIBUSJON

Pakking, salg og distribusjon er et kurs med målsetting å gjøre deg i stand til å sette sammen attraktive produktpakker, oppnå resultater i salgsarbeidet og bidra til en bredere og mer kostnadseffektiv distribusjon av ditt reiselivsprodukt.

Kurset tilpasses deltakernes egne utfordringer når det gjelder spørsmål som hvilke produktpakker som selger, hvordan en kan få fart i salget og hvilke distribusjonskanaler som er de rette for deltakerens produkter – både i det nasjonale og i de internasjonale markedene.

Hva etterspørres for kommende sesong, reiselivets verdikjede, nettopricing, relasjonssalg, salgskampanjer, dynamisk pakketering, attraktive produktpakker, distribusjonskostnader, turproduksjon og Pakkereiseloven – er alle stikkord og tema som belyses på kurset.



ATTRAKTIVE PAKKER

Kundene våre etterspør tilrettelagte opplevelser og markedet krever attraktive produktpakker. På kurset ser vi nærmere på hvilke pakker som er attraktive – for hvem. Videre hvordan vi skal pakketerer og kalkulere, og ikke minst hvilke lover og regler som gjelder for dette. I forkant av kurset må deltakerne gjennomføre BIT-Reiselivs E-læringskurs i pakkereiseloven som inngår i kurspakken.

GODE SALGSRESULTATER

Salgsarbeidet blir noen ganger ikke prioritert fordi vi er usikker på hvordan vi griper dette an. En viktig del av kurset er oppbygging av salgskampanjer, relasjonssalg og internasjonalt salg av norske reiselivsprodukter. Hva skal til for at min bedrift kan selge mer? Dette er et spørsmål mange stiller seg og i løpet av kurset skal vi gå i dybden på denne problemstillingen.

EFFEKTIV DISTRIBUSJON

Forskjellige reiselivsprodukter og opplevelser krever ulik distribusjon. Distribusjonskostnadene for reiselivsprodukter er i mange tilfeller svært høye. En målrettet distribusjon der produktet er tilgjengelig for de riktige kundene er ofte en utfordring. På kurset ser vi nærmere på ulike distribusjonskanaler og hva som er fordeler og ulemper ved disse.



TEMA FOR INNLEDNINGER OG PRAKTISKE EKSEMPLER

Dette er stikkord og tema for de ulike innledningene og fokusområdene på kurset;

- » Merkevarerne Norge
- » Reiselivets verdikjede
- » Efterspørselen i ulike markeder og innholdet i attraktive pakker
- » Pakkereiseloven og turproduksjon
- » Distribusjonsformer og kostnader
- » Salg, salgskampanjer og relasjonssalg
- » Internett som distribusjonskanal og dynamisk pakketering

Kurset avvikles som en samling og varer fra lunsj første dag til lunsj andre dag. Vi tilrettelegger kursinnholdet ut fra deltakerne på det enkelte kurs. Gjennomføringen veksler mellom innledninger, diskusjoner, oppgaver og praktiske illustrasjoner. Kursdeltakerne får et kompendium som dokumenterer innholdet i kurset.

HVEM PASSER KURSET FOR?

Målgruppen for kurset er ledere og mellomledere innen små og mellomstore reiselivsbedrifter.

PRIS OG PÅMELDING

Ta kontakt med ditt lokale distriktkontor for kurspris.

Les mer på www.innovasjon norge.no/reiseliv





ostfold@innovasjon Norge.no

T: (+47) 69 13 91 40, F: (+47) 69 13 91 41
www.innovasjon Norge.no/ostfold

osloogakershus@innovasjon Norge.no

T: (+47) 22 00 25 00, F: (+47) 22 00 29 49
www.innovasjon Norge.no/osloogakershus

hedmark@innovasjon Norge.no

T: (+47) 62 51 99 50, F: (+47) 62 51 99 60
www.innovasjon Norge.no/hedmark

oppland@innovasjon Norge.no

T: (+47) 61 27 98 30, F: (+47) 61 27 98 40
www.innovasjon Norge.no/oppland

buskerud@innovasjon Norge.no

T: (+47) 32 21 97 00, F: (+47) 32 21 97 01
www.innovasjon Norge.no/buskerud

vestfold@innovasjon Norge.no

T: (+47) 33 01 89 20, F: (+47) 33 01 89 21
www.innovasjon Norge.no/vestfold

telemark@innovasjon Norge.no

T: (+47) 35 58 86 60, F: (+47) 35 58 86 50
www.innovasjon Norge.no/telemark

agder@innovasjon Norge.no

T: (+47) 37 00 53 30, F: (+47) 37 00 53 33
T: (+47) 38 12 99 70, F: (+47) 38 12 99 80
www.innovasjon Norge.no/agder

rogaland@innovasjon Norge.no

T: (+47) 51 54 51 00, F: (+47) 51 54 51 03
www.innovasjon Norge.no/rogaland

hordaland@innovasjon Norge.no

T: (+47) 55 55 93 55, F: (+47) 55 55 93 93
www.innovasjon Norge.no/hordaland

sognogfjordane@innovasjon Norge.no

T: (+47) 57 65 19 40, F: (+47) 57 65 19 50
www.innovasjon Norge.no/sognogfjordane

moreogromsdal@innovasjon Norge.no

T: (+47) 70 11 64 50, F: (+47) 70 11 64 90
www.innovasjon Norge.no/moreogromsdal

sortrondelag@innovasjon Norge.no

T: (+47) 73 87 62 70, F: (+47) 73 87 62 99
www.innovasjon Norge.no/sortrondelag

nordtrondelag@innovasjon Norge.no

T: (+47) 74 13 54 00, F: (+47) 74 13 54 01
www.innovasjon Norge.no/nordtrondelag

nordland@innovasjon Norge.no

T: (+47) 75 54 20 00, F: (+47) 75 54 20 50
www.innovasjon Norge.no/nordland

troms@innovasjon Norge.no

T: (+47) 77 60 61 00, F: (+47) 77 60 61 60
www.innovasjon Norge.no/troms

finnmark@innovasjon Norge.no

T: (+47) 78 95 56 00, F: (+47) 78 95 56 39
www.innovasjon Norge.no/finnmark



Innovasjon Norge

Akersgt. 13

Postboks 448 Sentrum

0104 Oslo

T: 22 00 25 00

tourist@innovasjon Norge.no

www.innovasjon Norge.no/reiseliv

Kort om Innovasjon Norge

I Innovasjon Norge treffer du mennesker som har lokal og internasjonal kompetanse slik at din idé kan bli en forretningsuksess. Med kontorer i alle fylker og i tretti land over hele verden er det lett å komme i kontakt med oss.

Vi skal bidra til at norsk næringsliv utvikler seg, spesielt med tanke på fornyelse og innovasjon, både for bedrifter og enkeltprodukter. Jobben vår er blant annet å utvikle distriktene og styrke og profilere norsk næringsliv i Norge og utlandet. Vi skal også få flere nordmenn til å reise mer i Norge og trekke utenlandske turister hit.

| VI GIR LOKALE IDEER GLOBALE MULIGHETER