

## RASPORED ODRŽAVANJA RADIONICA

Datum	Naziv radionice	
<b>10.02.2015.</b>	DMC Dunav – predstavljanje projekta, konkurentnost destinacije i njena važnost za turističke subjekte	Definisanje mogućih turističkih proizvoda na destinaciji i oblici učestvovanja u radu DMC-a
<b>11.02.2015.</b>	Procena kapaciteta nosilaca turističke ponude i definisanje njihovog pozicioniranja i strategije poslovanja – ko je sve tržište, ko potencijalni gosti a ko konkurencija	Komunikacijske veštine za turističke subjekte – kako gostima stvoriti vrednost i premašiti im očekivanja; sve tačke kontakta između subjekata i gostiju – stvaranje kompletnog iskustva gostiju
<b>18.02.2015.</b>	Kako se diferencirati – fokusi i niše; konkurentna prednost cene, usluge, kvaliteta, brzine, uslužnosti, izgleda, urednosti;	Dizajn proizvoda i usluga – kako ispričati priču; inovacije i kreativnost u proizvodima i uslugama – primeri dobre prakse
<b>19.02.2015.</b>	Zajednički marketing i strategija promocije destinacije i subjekata	Prodajne veštine za turističke subjekte – prodajne taktike i pregovaranje
<b>24.02.2015.</b>	Izrada novih složenih turističkih proizvoda - jednodnevni, dvodnevni i višednevni paket aranžmani	Komunikacijske veštine za turističke subjekte - uspostavljanje komunikacije i izgradnja odnosa s gostima; razvijanje komunikacije, pronalaženje potreba i načina donošenja odluka; kako sprovesti upitnike i intervjuje
<b>25.02.2015.</b>	Zajednički marketing i izrada novih složenih turističkih proizvoda (nastavak)	Psihologija cena – cenovne taktike i opravdavanje cene gostu; komunikacija uticaja i psihologija cena

