Лекция 3. Специфика обучающих туров.

Вопросы

1. Направления обучающего туризма
2. Языково-обучающие туры.
3. Основные туристские потоки обучающих туров.
4. Обучающие туры; их характерные особенности и разновидности.
5. Организация языково-обучающих туров.
6. Основные требования, предъявляемые к средствам размещения обучающих туров.
7. Памятка туриста обучающих туров (основные положения, советы родителям).
8. Спортивно-обучающие туры.
9. Профессиональное обучение.
10. Образовательный туризм в профессиональной подготовке туристских кадров (инфотуры).
11. Образовательный туризм на Ростовском рынке.

(10**) Образовательный туризм в профессиональной подготовке туристских кадров.**

В настоящее время обучение кадров в том или ином виде практикуют все компании. Для многих руководителей стало очевидным, что связанные с этим затраты являются прежде всего инвестициями в развитие компании, залогом ее стабильности. Крупные операторы выделяют приличные бюджеты на обучение персонала, в ряде компаний действуют собственные тренинговые группы, разрабатываются обучающие программы. Педагогический аспект становится важным элементом корпоративной культуры.

**Виды обучения.** Одной из наиболее распространенных форм обучения сотрудников на месте являются **семинарские занятия,** на которых менеджеры получают всю необходимую для работы информацию. Часто их проводят специалисты среднего звена, которые делятся опытом и дают свои рекомендации «новичкам».

**Тематические семинары** часто используют операторы для информирования менеджеров агентских компаний. Как правило. Они носят информативный характер и состоят из цикла 1-2-часовых лекций (реже лекционных дней) по определенным темам, на которые приглашаются специалисты конкретных направлений.

Консалтинговые центры предлагают свои услуги по проведению **семинаров-тренингов,** в ходе которых, помимо информационных задач, могут отрабатываться вопросы межличностных отношений в конкретном коллективе, по желанию руководителя предоставляются психологические рекомендации по оптимизации работы сотрудников.

На **открытые семинары** направляются менеджеры различных компаний, специализирующиеся на конкретном сегменте деятельности. Можно выделить «front»-семинары (для тех, кто непосредственно зарабатывает для компании – менеджеров продаж), back-off (обслуживание клиентов) и занятия для топ-менеджмента. Последние нередко носят выездной характер, сочетая обучение с возможностью неформального общения.

**Навыковые тренинги** носят, как правило, кратковременный характер и применяются для отработки конкретных умений (например, бронирование посредством новой программы).

Для выстраивания корпоративной системы работы незаменимы бизнес-тренинги, кот. помогают найти оптимальные схемы взаимодействия сотрудников компании с учётом их личностных и профессиональных качеств. Руководители получают рекомендации по индивидуальной мотивации работников.

**Тренинги и семинары могут различаться:**

**По времени** (от 3-4 до 120 часов);

**По используемым формам проведения (**от преобладания лекционных занятий и практических упражнений на отвлеченных примерах до технологии «обучение действием» с использованием только опыта участников);

**По количественному составу группы (**от 6 человек до 1000 и более человек - открытый семинар**);**

**По качественному составу участников** (с участием первого лица и без него, представители одной компании в разных подразделениях, сотрудники одного подразделения и т.д.);

**По содержанию (**от стандартных тем, например, навыки продаж и обслуживание клиентов, до авторских, уникальных, например, креативный подход в маркетинге**);**

**По действиям в продолжении** (от устной обратной связи и отчета по тренингу до продолжения работ с организацией по другим направлениям).

**Стоимость обучающих занятий в Москве:**

приглашение специалиста – «фрилансера» - от $ 300-600;

тренинги и семинары с привлечением российских консалтинговых компаний – от $ 1000/ тренинг-день;

тренинги и семинары с привлечением зарубежных специалистов – от $ 2000 до 3000/тренинг-день;

участие специалиста компании в открытом занятии – от $250 (тренинг продаж) до $ 900-2500 («мастер-класс» ил выездная программа).

**Структура тренинга**

Предтренинговая экспертиза – социально-психологическая диагностика коллектива, результаты которой позволяют проанализировать актуальный этап развития команды, уточнить задачи, решаемые в процессе тренинга.

Сообщение базовой информации.

Упражнения и тесты

Деловые и ролевые игры.

Выдача специально разработанных учебно-методических материалов.

Посттренинговая экспертиза, рекомендации, выдаваемые заказчику.

**Задачи, решаемые в ходе тренингов**

**На корпоративном уровне** занятия позволяют сформировать мобильную и дружную команду, способную добиться высоких результатов, выбирать при взаимодействии эффективную тактику принятия решений, выявлять и гибко менять общую структуру группы, социальные роли, приобрести эффективные навыки коммуникации и обратной связи.

**На личностном уровне** создаются условия для раскрытия потенциала сотрудника и, как следствие, повышения общего творческого потенциала команды. Развиваются способности брать на себя ответственность за групповой результат и принятие целей компании как своих собственных, слушать и слышать идеи других, принимать и продвигать их наравне со своими.

**На эмоциональном уровне** тренинги снимают накопившееся напряжение, дают заряд положительных эмоций. Ощущение внутренней свободы и лёгкости, создают благоприятный психологический климат в коллективе.

