

وزارة التعليم العالي
معهد الفراعنة العالي للسياحة والفنادق
الشعبة: الدراسات السياحية

(أ) - البيانات الأساسية

الثالثة	الفرقة	٣١٠٧	كود المقرر
الدراسات السياحية	الشعبة	تنمية المبيعات السياحية	اسم المقرر
النظري : ٤ التطبيقي : -	عدد الساعات	٢٠١٣/٢٠١٤	العام الدراسي

أستاذ المقرر

د/ صابر يحيى مرزوقي حمد

مدرس بقسم الدراسات السياحية

كلية السياحة والفنادق – جامعة حلوان

المحاضرة الأولى

١. مفهوم السوق بصفة عامة والسوق السياحي.
٢. مفهوم الطلب وقانون الطلب.
٣. أنواع مرونة الطلب.

المحاضرة الثانية

١. الطلب السياحي (المفهوم – الخصائص – الأنواع).
٢. العرض بصفة عامة والعرض السياحي.
٣. أهم إحصاءات العرض السياحي في مصر خلال السنوات الأخيرة

المحاضرة الثالثة

محددات الطلب السياحي السياسية والاجتماعية والاقتصادية والبيئية
والنفسية.

المحاضرة الرابعة

١. الفرق بين مفهومي التسويق والبيع.
٢. رجل المبيعات.
٣. العملاء.
٤. عملية الاتصال.

المحاضرة الخامسة

١. معايير قياس كفاءة وفعالية وظيفة البيع.
٢. معايير قياس وتقييم أداء رجال البيع

المحاضرة السادسة

١. مفهوم التكنولوجيا ومراحل تطورها ومجالاتها.
٢. مزايا ومساوي التكنولوجيا الحديثة.

المحاضرة السابعة

امتحان اعمال سنة

المحاضرة الثامنة

١. التطبيقات التكنولوجية في صناعة السياحة.
٢. ايجابيات وسلبيات الثورة التكنولوجية بالنسبة لمجال السياحة.

المحاضرة التاسعة

١. مفهوم الجودة بصفة عامة.
٢. مفهوم جودة الخدمة السياحية.
٣. الفرق بين جودة الخدمة السياحية وبين تفردھا.

المحاضرة العاشرة

١. أهمية جودة الخدمة السياحية.
٢. سبل الارتقاء بجودة الخدمة السياحية.
٣. كيفية الاستفادة من تطبيق اتفاقية الجاتس في تنمية المبيعات السياحية

المحاضرة الحادية عشر

عمل ورشة عمل لكيفية الاستفادة من المقرر في الحياة العملية

المحاضرة الثانية عشر

مراجعة عامة

المحاضرة الثالثة عشر

امتحان اعمال سنة

المحاضرة الرابعة عشر

تعريف الطلاب بدرجات اعمال السنة