

OBRAZOVANJE ZA SUSTAV TURISTIČKIH ZAJEDNICA I PRIVATNI TURISTIČKI SEKTOR

Zadaci	Moduli	Sadržaj obrazovanja	Ciljana skupina	Trajanje obrazovanja	Broj lokacija i polaznika	Rok izvedbe zadatka
Zadatak 1. Razvoj DMO	Modul I.	Sustav upravljanja posjetiteljima <ul style="list-style-type: none"> ➤ kako privući posjetitelje u destinaciju, posebice u pred i posezoni – promotivni alati i taktike, ➤ sustav informiranja posjetitelja u destinaciji, ➤ poslovna kultura i komuniciranje u destinaciji, 	Sustav TZ i ostali subjekti javnog i privatnog sektora	Jednodnevni seminar/radionica (ukupno trajanje 6 sati s uključenom pauzom)	6 lokacija (Zagreb, Osijek, Opatija, Zadar, Split i Dubrovnik)	svibanj, listopad, studeni
	Modul II.	Evaluacija destinacijskog lanca vrijednosti <ul style="list-style-type: none"> ➤ definiranje lanca vrijednosti u destinaciji (smještaj, manifestacije, prijevoz, usluge i dr.) ➤ metode i tehnike istraživanja zadovoljstva posjetitelja destinacijom, ➤ izrada i provođenje anketa pomoću kojih se evaluira lanac vrijednosti u određenoj destinaciji. 	Sustav TZ i ostali subjekti javnog i privatnog sektora	Jednodnevni seminar/radionica (ukupno trajanje 6 sati s uključenom pauzom)	6 lokacija (Zagreb, Osijek, Pula, Zadar, Split i Dubrovnik)	svibanj, listopad, studeni
	Modul III.	Kontrola doživljaja posjetitelja <ul style="list-style-type: none"> ➤ mjerenje doživljaja posjetitelja ukupno na destinaciji i za određene sadržaje/segmente ponude, ➤ utjecaj određenog sadržaja/segmenta ponude na destinaciji na kvalitetu boravka posjetitelja, ➤ utjecaj određenog sadržaja/segmenta ponude na destinaciji na lokalno stanovništvo, ➤ pokazatelji multiplikativnog efekta turizma u određenoj destinaciji. 	Sustav TZ i ostali subjekti javnog i privatnog sektora	Jednodnevni seminar/radionica (ukupno trajanje 6 sati s uključenom pauzom)	6 lokacija (Zagreb, Osijek, Opatija, Zadar, Split i Dubrovnik)	svibanj, listopad, studeni
Zadatak 2. Razvoj selektivnih oblika turizma i proizvoda za tržišta posebnih interesa	Modul I.	Razvoj turističkih proizvoda posebnih interesa na destinaciji <ul style="list-style-type: none"> ➤ kako razviti proizvode za tržište posebnih interesa ➤ inovativne marketinške strategije, programi i prakse na tržištu posebnih interesa ➤ kritični faktori za uspjeh u inicijativi razvoja turizma posebnih interesa ➤ definiranje ciljnih skupina i dr. 	Sustav TZ i ostali subjekti javnog i privatnog sektora	Jednodnevni seminar/radionica (ukupno trajanje 6 sati s uključenom pauzom)	6 lokacija (Zagreb, Osijek, Opatija, Zadar, Split i Dubrovnik);	svibanj, listopad, studeni
	Modul II.	Razvoj i menadžment eno - gastro turizma <ul style="list-style-type: none"> ➤ razvoj novih proizvoda (inovacije, kreativnost, kvaliteta usluge) ➤ destinacijsko pozicioniranje ponude ➤ prodajne i marketinške strategije (cijene, kanali distribucije, novi kanali prodaje, online marketing i prodaja) ➤ upravljanje očekivanjima i ponašanjem gostiju i dr. 	Sustav TZ i ostali subjekti javnog i privatnog sektora	Jednodnevni seminar/radionica (ukupno trajanje 6 sati s uključenom pauzom)	6 lokacija (Zagreb, Osijek, Opatija, Sibenik, Split i Dubrovnik)	svibanj, listopad, studeni
	Modul III.	Razvoj i menadžment zdravstvenog turizma <ul style="list-style-type: none"> ➤ razvoj novih proizvoda (inovacije, kreativnost, kvaliteta usluge) ➤ destinacijsko pozicioniranje ponude ➤ prodajne i marketinške strategije (cijene, kanali distribucije, novi kanali prodaje, online marketing i prodaja) ➤ upravljanje očekivanjima i ponašanjem gostiju i dr. 	Sustav TZ i ostali subjekti javnog i privatnog sektora	Jednodnevni seminar/radionica (ukupno trajanje 6 sati s uključenom pauzom)	3 lokacije (Opatija, Tuheljske toplice, Daruvar)	svibanj, listopad, studeni

	Modul IV.	Razvoj i menadžment kamping turizma <ul style="list-style-type: none"> ➤ razvoj novih proizvoda (inovacije, kreativnost, kvaliteta usluge) ➤ destinacijsko pozicioniranje ponude ➤ prodajne i marketinške strategije (cijene, kanali distribucije, novi kanali prodaje, online marketing i prodaja) ➤ upravljanje očekivanjima i ponašanjem gostiju i dr. 	Sustav TZ i ostali subjekti javnog i privatnog sektora	Jednodnevni seminar/radionica (ukupno trajanje 6 sati s uključenom pauzom)	4 lokacije (Zadar, Split, Opatija i Pula)	svibanj, listopad, studeni
	Modul V.	Razvoj i menadžment kulturnog turizma <ul style="list-style-type: none"> ➤ razvoj novih proizvoda (inovacije, kreativnost, kvaliteta usluge) ➤ destinacijsko pozicioniranje ponude ➤ prodajne i marketinške strategije (cijene, kanali distribucije, novi kanali prodaje, online marketing i prodaja) ➤ upravljanje očekivanjima i ponašanjem gostiju i dr. 	Sustav TZ i ostali subjekti javnog i privatnog sektora	Jednodnevni seminar/radionica (ukupno trajanje 6 sati s uključenom pauzom)	5 lokacija (Zagreb, Osijek, Dubrovnik, Pula, Split)	svibanj, listopad, studeni
Zadatak 3. Internet marketing	Modul I.	Online marketing <ul style="list-style-type: none"> ➤ Definicija online marketinga, kako funkcionira, komponente, planiranje i uspjeh marketinških aktivnosti ➤ Definiranje ciljne skupine ➤ Planiranje web stranica ➤ Content marketing ➤ Online PR ➤ Web sadržaji i email sadržaji ➤ Pravni aspekti objave sadržaja ➤ E-mail marketing 	Sustav TZ i ostali subjekti javnog i privatnog sektora	Jednodnevni seminar/radionica (ukupno trajanje 6 sati s uključenom pauzom)	6 lokacija (Zagreb, Osijek, Opatija, Zadar, Split i Dubrovnik)	svibanj, listopad, studeni
	Modul II.	Društvene mreže <ul style="list-style-type: none"> ➤ Definicija društvenih mreža i promocija proizvoda i usluga preko istih ➤ Definiranje ciljeva i ciljnih skupina ➤ Oglašavanje na društvenim mrežama ➤ Kreiranje sadržaja za društvene mreže ➤ Poticanje dijeljenja i viralnost sadržaja ➤ Pravni aspekti objave sadržaja 	Sustav TZ i ostali subjekti javnog i privatnog sektora	Jednodnevni seminar/radionica (ukupno trajanje 6 sati s uključenom pauzom)	6 lokacija (Zagreb, Osijek, Pula, Zadar, Split i Dubrovnik)	svibanj, listopad, studeni