

2017

# Catalog



## Tourism, Hotel and Restaurant Consulting Group

### Manager in activitatea de turism

**TOURISM, HOTEL AND RESTAURANT CONSULTING GROUP**  
Bd. Poligrafiei, 3 - 5, Sector 1  
013704 Bucuresti - Romania

Tel: +40 21 5492 830  
Fax: +40 21 5492 831  
E-mail: [info@thrgroup.ro](mailto:info@thrgroup.ro)  
Website: [www.thrgroup.ro](http://www.thrgroup.ro)

## Obiectivul cursului



**„Principalul scop al invataturii nu este cunoasterea, ci aplicarea ei” (Herbert Spencer).**

Pentru garantarea atingerii tintelor de performanta de mai tarziu, viitorii manageri trebuie sa-si insuseasca principiile de desfasurare a tuturor activitatilor pe care le vor avea in coordonare. Imbinarea teoriei cu aplicatiile practice si vizitele documentare de la agentii economici de profil reprezinta garantia celui mai bun nivel de pregatire.

## Segmentul tinta

Categoriile de public vizate sunt reprezentate de ocupantii unor posturi din agentii de turism, hoteluri, pensiuni si restaurante, persoane dornice sa-si imbogateasca bagajul de cunostinte in domeniu, persoane care ocupa functii de management si doresc obtinerea brevetului de turism.

## Criterii de selectie

Candidatul pentru cursul de formare manageriala este absolvent de studii superioare cu diploma de licenta, cu sau fara experienta practica in domeniu. De asemenea, candidatul trebuie sa fie doritor sa-si insuseasca sau sa-si imbunatateasca competentele si abilitatile necesare pentru ocuparea unei pozitii de management, care, eventual, ar impune detinerea brevetului de turism.

## Exigenta



Obiectivul comun este insusirea tuturor cunostintelor si competentelor programate. Data fiind diversitatea proceselor din industria HoReCa si turismului, un asemenea obiectiv ambitios nu poate fi atins decat prin desfasurarea activitatilor teoretice si practice in conditii de seriozitate si profesionalism. Exigenta va fi pe masura, atat in ceea ce priveste calitatea materialelor prezentate, cat si evaluarea participantilor.

Este posibil ca unii cursanti sa nu reuseasca sa ajunga la toate activitatile programate. In acest caz, unele lectii teoretice s-ar putea insusi din bibliografia recomandata. In schimb, activitatile practice au caracter obligatoriu.

## Codul vestimentar

Evaluarea continua a cursantilor ia in calcul si comportamentul vestimentar al acestora. Astfel, cursantii trebuie sa adopte un stil vestimentar adecvat unei institutii de invatamant: nu se accepta pantalonii scurti, hainele de camuflaj sau de plaja, papucii. THRCG doreste sa creeze un mediu de invatare confortabil, promovand in acelasi timp o imagine profesionala fata de terti.

Nota: diversitatea vestimentara cu caracter etnic este acceptata.

## Suport din partea noastra



Pentru ca ne dorim o colaborare reciproc avantajoasa, venim cu diverse propuneri: schimb de sigle pe site-uri, postari pe pagina de facebook despre evenimente, reduceri etc.

In cadrul cursului au loc vizite la agenti economici de profil. Daca detii afacerea proprie sau administrezi o societate in domeniu, putem vizita locatia pentru schimb de experienta.

***Imbinarea teoriei cu practica reprezinta garantia celui mai bun nivel de pregatire!***

De asemenea, suntem deschisi oricaror propuneri parteneriale!

## Opinii cursanti

"Experienta practica a profesorilor contribuie semnificativ la sustinerea cursurilor". **(Eniko TONCIAN)**

"Un punct forte al cursurilor ar fi diversitatea materiilor de studiu si buna structurare a informatiilor". **(Paula BALAN)**

"Trebuie sa va marturisesc, acum la sfarsit de curs, ca ma declar profund impresionata de transformarea mea ca manager in activitatea pe care o desfasor. In urma cu 6 luni, nu am avut cunostinte atat de vaste in ceea ce inseamna turismul. Acum, am o cu totul alta perceptie si abordare, toate acestea ducand la o imbunatatire substantiala a activitatii in cadrul agentiei pe care o conduc. Iar rezultatele incep sa se vada. Din partea mea, toti lectorii au un mare BRAVO! Faptul ca au reusit sa imi transmita lucruri care m-au impactat atat de pozitiv, ma face sa le spun atat lor, organizatorilor cat si dumneavoastra, RESPECT". **(Simona VLADU)**

"Am luat parte la prezentari de filme, vizite in hoteluri, iar profesorii s-au intrecut in furnizarea a cat mai multor informatii, fiind incantati sa ni le impartaseasca". **(Ana-Ionela CASTRAVETE)**





## LEGISLATIA SPECIFICA PRIVIND PROTECTIA CONSUMATORILOR DE SERVICII TURISTICE

### Descrierea temei

Modulul privind Legislatia specifica in domeniul protectiei consumatorilor se desfasoara in doua sesiuni de invatare.

*Prima sesiune* cuprinde in prima parte a acesteia, notiuni referitoare la comercializarea pachetelor de servicii turistice conform Directivei 90/314/CEE transpuse in legislatia nationala. In partea a doua a primei sesiuni sunt prezentate notiuni privind drepturile consumatorilor de pachete de servicii turistice cand in realizarea acestora se utilizeaza diferite mijloace de transport fie pentru a ajunge la destinatia de vacanta, fie chiar constituind o componenta esentiala a vacantei, precum in cazul circuitelor turistice ori a croazierelor.

*Cea de a doua sesiune* cuprinde notiuni ce privesc siguranta alimentara, pericolele asociate alimentelor, manipularea si depozitarea produselor alimentare, cunoscut fiind faptul ca foarte multe pachete de servicii turistice includ si servicii de restauratie.

Scopul cursului este acela de a asigura o pregatire performanta a personalului din managementul unitatilor ospitaliere si de restauratie, precum si asigurarea notiunilor necesare managementului agentilor de turism in vederea organizarii si comercializarii unor servicii turistice conforme.

### Obiective ale invatarii

#### 1. Cunostinte

Insusirea notiunilor privind:

- informarea consumatorilor, incheierea si executarea contractelor privind comercializarea pachetelor de servicii turistice;
- cunoasterea si insusirea notiunilor de siguranta alimentelor, a principalelor grupe de pericole pentru sanatatea consumatorilor in relatie cu productia, procesarea, depozitarea, transportul si comercializarea produselor alimentare, precum si a organizarii actuale a activitatii de siguranta alimentelor in Romania.

#### 2. Competente

- coordonarea activitatii de organizare (productie) si comercializare a pachetelor de servicii turistice;
- aplicarea sistemului de management al sigurantei alimentelor in cadrul unitatilor de restauratie.

#### 3. Abilitati

La finalul cursului, participantii vor putea sa:

- identifice produsele sau serviciile pentru care nu sunt asigurate conditiile cerute de lege privind asigurarea conformitatii cu contractul;
- informeze corect consumatorii asupra produselor sau serviciilor oferite;
- distinga modalitatea legala, proprie situatiei date, de remediere a situatiei potential periculoase aparute;
- aplice notiunile invatate pentru solutionarea sesizarilor sau reclamatiiilor referitoare la neconformitatile produselor sau serviciilor comercializate.



## LEGISLATIA MUNCII (Modul optional - completare a continutului academic)

### Descrierea temei

Insusirea cunostintelor teoretice si practice privind ansamblul regulilor juridice aplicabile relatiilor de munca dintre angajatori si angajati.

### Obiective ale invatarii

#### 1. Cunostinte

- raporturile juridice de munca;
- principiile legislatiei muncii;
- contractul individual de munca;
- regulamentul intern;
- concediul de odihna;
- salarizarea;
- studii de caz/explicatii/exemple din activitatea zilnica de resurse umane.

#### 2. Competente

- cunoasterea drepturilor si obligatiilor angajatului;
- cunoasterea drepturilor si obligatiilor angajatorului.

#### 3. Abilitati

- aplicarea corecta a legislatiei muncii;
- evitarea conflictelor de resurse umane.





## LEGISLATIE IN TURISM (cuprinsa in cadrul modulelor de managementul activitatilor de cazare si al agentiei de turism)

### Descrierea temei

Acest modul are ca scop familiarizarea cursantului cu legislatia actuala specifica industriei ospitalitatii si turismului.

### Obiective ale invatarii

#### 1. Cunostinte

- cadrul legislativ al desfasurarii activitatii de turism;
- cadrul legislativ privind protectia turistilor;
- cunoasterea legislatiei privind activitatile de agrement.

#### 2. Competente

- capacitatea de a cunoaste cadrul legislativ specific industriei;
- capacitatea de a constientiza importanta respectarii reglementarilor legale.

#### 3. Abilitati

- aplicarea procedurilor specifice prevazute de legislatia in vigoare din domeniu.





### Descrierea temei

Asimilarea cunostintelor teoretice si practice cu privire la abordarea strategica si coerenta a modului in care sunt gestionate cele mai importante resurse ale organizatiei – oamenii. O structura de primire turistica va fi diferita de concurentii sai, clasificati dupa aceleasi criterii obligatorii conform legii, numai daca resursele sale umane vor face aceasta diferenta.

### Obiective ale invatarii

#### 1. Cunostinte

- concepte de managementul resurselor umane;
- recrutarea si selectia;
- dezvoltarea resurselor umane;
- managementul performantei;
- dezvoltarea carierei;
- remuneratia resurselor umane.

#### 2. Competente

- dobandirea capacitatii de planificare a resurselor umane;
- gestionarea corecta a acestora in cadrul agentului economic.

#### 3. Abilitati

- proiectarea structurii organizatorice a unui agent economic (descrierea clara a postului - instrument de baza al managementului resurselor umane care permite aprecierea performantei in munca si stabileste atributiile si activitatile personalului organizatiei);
- formarea și dezvoltarea echipei (implementeaza un sistem eficient de recrutare, selectie, integrare, motivare, dezvoltare si evaluare a personalului organizatiei).









### Descrierea temei

Un modul interactiv ce ofera viitorilor manageri o perspectiva de ansamblu asupra rolului agentilor de turism in industria ospitalitatii. Modulul are atat rol informativ, cat si rol formativ, imbinand termeni, notiuni, cunostinte specifice cu exemple, exercitii si studii de caz. Activitatile desfasurate faciliteaza cunoasterea modului de organizare si functionare a unei agentii de turism, a particularitatilor si specificului operatiunilor din cadrul acesteia.

### Obiective ale invatarii

#### 1. Cunostinte

- insusirea principiilor privind planificarea, organizarea, coordonarea si controlul activitatii agentiei de turism.

#### 2. Competente

- organizarea si coordonarea activitatilor realizate prin furnizori si parteneri;
- gestionarea resurselor financiare;
- adaptarea la cerintele pietei prin promovarea inovatiei si a schimbarii;
- elaborarea strategiilor de dezvoltare a agentiei de turism.

#### 3. Abilitati

- dezvoltarea de abilitati de comunicare, de negociere, de a motiva echipa, de a rezolva probleme, de a lua decizii.





## MANAGEMENTUL ACTIVITATII AGENTIEI DE TURISM (Modul optional - completare a continutului academic)

### Descrierea temei

Modulul vine in sprijinul viitorilor manageri in turism care trebuie sa fie bine conectati la piata si sa dispuna de puterea de intelegere a unor fenomene specifice; exemplele concrete din practica vor fi baza acestui modul.

Cursul incepe printr-o prezentare generala a pietei locale de turism cu trendurile momentului, continua cu o prezentare succinta a componentelor unei agentii de turism in care fiecare departament (outgoing, incoming, corporate, ticketing sau reprezentare) este analizat din perspectiva unui manager.

### Obiective ale invatarii

#### 1. Cunostinte

- prezentarea catorva sisteme de rezervari hoteliere sau bilete de avion folosite pe scara larga pe piata noastra;
- notiuni generale de ticketing, inclusiv partea de online, cu exemple concrete in ceea ce priveste motoarele de cautare folosite la noi si costurile asociate;
- prezentarea fluxului de distributie urmat de liniile aeriene si lanturile hoteliere care folosesc GDS-urile si agentiile de turism pentru a ajunge la clientul final;
- riscurile ce apar in domeniu, plecand de la delapidari interne si clienti problematici, pana la furnizori rau intentionati, falimente sau calamitati naturale.

#### 2. Competente

- cunoasterea riscurilor la care se expun, mai ales in cazul unei agentii de turism - sa explice motivul de ce un bilet de avion pe aceeasi cursa are diferente de zeci sau sute de euro de la o agentie la alta, cum supravietuiesc si fac bani anumite agentii care participa la licitatii cu taxa de serviciu „zero”, cum apare un overbooking cu cateva zile inainte de intrare in ciuda platii efectuate cu 6 luni inainte, cum apar diferentieri tarifare intre revanzatorii care folosesc aceeasi marja de profit si care cumpara la acelasi tarif de la furnizor etc.

#### 3. Abilitati

- cunoasterea solutiilor tehnice aferente optime (alegerea unui sistem de rezervari sau a altuia etc.);
- „vizualizarea” surselor de venit potentiale pentru fiecare departament in parte.



### Descrierea temei

Obiectivul modulului consta in acumularea cunostintelor teoretice si practice de baza, sub aspectul definirii, masurarii si monitorizarii calitatii in domeniul turism si alimentatie, evidentiind metodele si instrumentele specifice de management. Activitatile de invatare propuse vor urmari formarea/consolidarea competentelor descrise in standardul ocupational.

### Obiective ale invatarii

#### 1. Cunostinte

- descrierea cerintelor privind calitatea, indicii de calitate, indicatorii de noncalitate, stabilirea resurselor necesare, elaborarea planului de obtinere a calitatii proceselor si produselor/serviciilor;
- stabilirea activitatilor specifice, fluxului tehnologic, ciclului de viata a produsului/serviciului, prevenirea aparitiei defectelor si analiza calitatii produselor si serviciilor;
- realizarea de proiecte si studii de caz specifice activitatilor economice din unitatea de profil;
- managementul reclamatilor.

#### 2. Competente

- planificarea calitatii proceselor si a produselor/serviciilor;
- monitorizarea calitatii proceselor si a produselor/serviciilor;
- imbunatatirea calitatii proceselor si a produselor/serviciilor.

#### 3. Abilitati

- insusirea principalelor proceduri de planificare a proceselor, produselor si serviciilor de calitate;
- supravegherea proceselor de tipul: activitati, flux tehnologic, ciclul de viata a produsului/serviciului;
- identificarea si indepartarea factorilor care determina aparitia defectelor;
- analiza calitatii proceselor si produselor/serviciilor in vederea imbunatatirii si rezolvarii reclamatilor clientilor.





## MANAGEMENTUL ACTIVITATII DE PRODUCTIE CULINARA

### Descrierea temei

Obiectivul modulului consta in acumularea de cunostinte teoretice si practice de baza cu privire la coordonarea activitatii de productie culinara.

### Obiective ale invatarii

#### 1. Cunostinte

- prezentarea obiectivelor generale ale managementului de productie culinara si orientarile actuale privind dezvoltarea productiei culinare;
- descrierea principalelor grupe si sortimente de preparate culinare;
- aplicarea tratamentelor termice adecvate fiecarei grupe/sortimente de preparate culinare;
- utilizarea echipamentelor si ustensilelor corespunzatoare procesului tehnologic;
- aplicarea normelor de calitate la nivelul activitatilor de productie culinara;
- asigurarea conditiilor in vederea respectarii igienei, securitatii muncii si protectiei mediului.

#### 2. Competente

- elaborarea planului activitatilor zilnice;
- capacitatea de a indruma activitatea de productie culinara;
- distribuirea preparatelor comandate de personalul de servire;
- monitorizarea activitatii de productie culinara;
- gestionarea stocurilor de materii prime, materiale si produse finite;
- respectarea conditiilor igienice, de securitate si de protectie a mediului.

#### 3. Abilitati

- stabilirea planului zilnic: lista meniu privind preparatele din diferite grupe: semipreparate, gustari, preparate lichide, antreuri, preparate de baza, garnituri, salate, dulciuri de bucatarie/de cofetarie-patiserie;
- aprovizionarea cu materii prime si auxiliare: intocmirea necesarului conform listei meniu; studiu de piata privind posibilitatea de aprovizionare, achizitionare cu materii prime si auxiliare;
- repartizarea sarcinilor de lucru: nominalizarea activitatilor pe membrii echipei de lucru (aprovizionare, prelucrare primara, prelucrare termica, pregatire pentru servire etc.).



## MANAGEMENTUL ACTIVITATII IN RESTAURANT SI BAR

### Descrierea temei

Obiectivul modulului consta in acumularea de cunostinte teoretice si practice de baza cu privire la organizarea si derularea activitatii in restaurant si bar.

### Obiective ale invatarii

#### 1. Cunostinte

- stabilirea obiectivelor generale ale managementului activitatilor de servire din restaurant si bar;
- prezentarea sistemelor de servire din restaurant si bar;
- organizarea activitatilor de servire la actiuni de protocol si mese festive;
- descrierea documentelor pentru decontare;
- aplicarea normelor de calitate la nivelul activitatilor de servire din restaurant si bar;
- respectarea normelor de igiena a personalului angajat si igiena functionarii.

#### 2. Competente

- stabilirea necesarului de obiecte de inventar si consumabile;
- coordonarea activitatii de pregatire a spatiilor de servire;
- estimarea volumului activitatilor de servire si a bugetului pe o perioada determinata;
- estimarea bugetului conform serviciului de servire contractat;
- respectarea normelor de igiena a personalului angajat si igiena functionarii.

#### 3. Abilitati

- organizarea activitatii de curatenie - materiale si echipament pentru curatenie, distribuirea sarcinilor in echipa conform graficelor;
- verificarea starii dotarilor - functionalitate, aspect, integritate etc;
- participarea la crearea listelor meniu in functie de tipul activitatii de servire;
- supravegherea echipei de lucru pentru efectuarea mise-en-place-ului;
- completarea corespunzatoare a documentelor de decontare.



## MANAGEMENTUL ACTIVITATII DE PRODUCTIE CULINARA/IN RESTAURANT SI BAR Aplicatii practice

### Descrierea temei

Obiectivul modulului consta in acumularea cunostintelor practice de baza cu privire la activitatile managementului restaurantelor, respectiv cu proceduri, metode si tehnici de evaluare si realizare a obiectivelor financiare, de promovare si marketing a activitatilor de restauratie, precum si de utilizare a instrumentelor de elaborare si analiza a segmentelor operationale din cadrul restaurantului. Vor fi prezentate elemente de baza absolut necesare pentru un sistem de management integrat profitabil si eficient al restaurantului.

### Obiective ale invatarii

#### 1. Cunostinte

- insusirea principiilor de analiza a segmentelor operationale din cadrul unui restaurant;
- folosirea corecta a metodelor si tehnicilor de analiza si previziune a activitatii economice a unui restaurant;
- aplicarea instrumentelor moderne pentru profitabilitatea si eficienta activitatii restaurantului;
- controlul si supervizarea activitatii din restaurant.

#### 2. Competente

- dezvoltarea unui plan de afaceri pentru restaurant;
- intocmirea bugetului pentru restaurant;
- analiza activitatii pe baza declaratiilor financiare;
- stabilirea preturilor meniurilor;
- intelegerea costurilor in restaurant;
- elaborarea, analiza si implementarea meniurilor;
- promovarea si marketing-ul restaurantelor prin instrumente social-media;
- evaluarea personalului pe baza KPI-uri.

#### 3. Abilitati

- gandirea strategica in afaceri;
- intocmirea rapoartelor financiare;
- controlul costurilor in activitatea restaurantului;
- utilizarea formulelor matematice in activitatea de management a restaurantului;
- integrarea platformelor Facebook, Google+, Twitter, LinkedIn, Pinterest in planul de marketing al restaurantului.



### Descrierea temei

Un modul interactiv si practic ce ofera cursantilor o perspectiva de ansamblu asupra importantei departamentului financiar-contabil intr-o societate, asupra gestionarii patrimoniului si resurselor financiare ale unui agent economic.

### Obiective ale invatarii

#### 1. Cunostinte

- patrimoniul firmei, obiectul de studiu si analiza in managementul financiar;
- bilantul contabil;
- semnificatia financiara a elementelor patrimoniale cuprinse in bilantul contabil;
- identificarea modalitatilor de obtinere a informatiilor contabile in scopul masurarii eficientei economice - intocmirea bugetelor de venituri si cheltuieli;
- cash-flow-ul;
- supravegherea efectuarii corecte si ritmice a inventarierii patrimoniului.

#### 2. Competente

- utilizarea eficienta a resurselor patrimoniale;
- stabilirea sistemului de indicatori specifici activitatii pentru masurarea eficientei economice, comerciale si financiare;
- gestiunea stocurilor si disponibilitatile banesti, ritmul de realizare a incasarilor si a platilor;
- gestionarea resurselor patrimoniale ale unitatii.

#### 3. Abilitati

- capacitatea de a cunoaste importanta si modul de obtinere a informatiei contabile si a continutului financiar al elementelor bilantului pentru gestionarea eficienta si obtinerea profitului maxim;
- capacitatea de a intelege si intocmi bugetele de venituri si cheltuieli/cash-flow-ul;
- abilitatea de a utiliza instrumente de analiza si control financiar.







### Descrierea temei

Modulul „Management general” este un modul practic, care se desfășoară „pe teren”, oferind posibilitatea participanților să interacționeze cu managerii firmelor din domeniul turismului, să afle cum reușesc aceștia să conducă, să gestioneze resursele disponibile și să ia decizii inspirate, astfel încât în urma proceselor de management derulate să obțină rezultate superioare, calitative și cantitative.

Vizitele documentare desfășurate în hoteluri, restaurante și agenții de turism facilitează cunoașterea modului de organizare și funcționare a firmelor din domeniu, a particularităților și specificului operațiunilor din cadrul acestora.

### Obiective ale învățării

#### 1. Cunoștințe

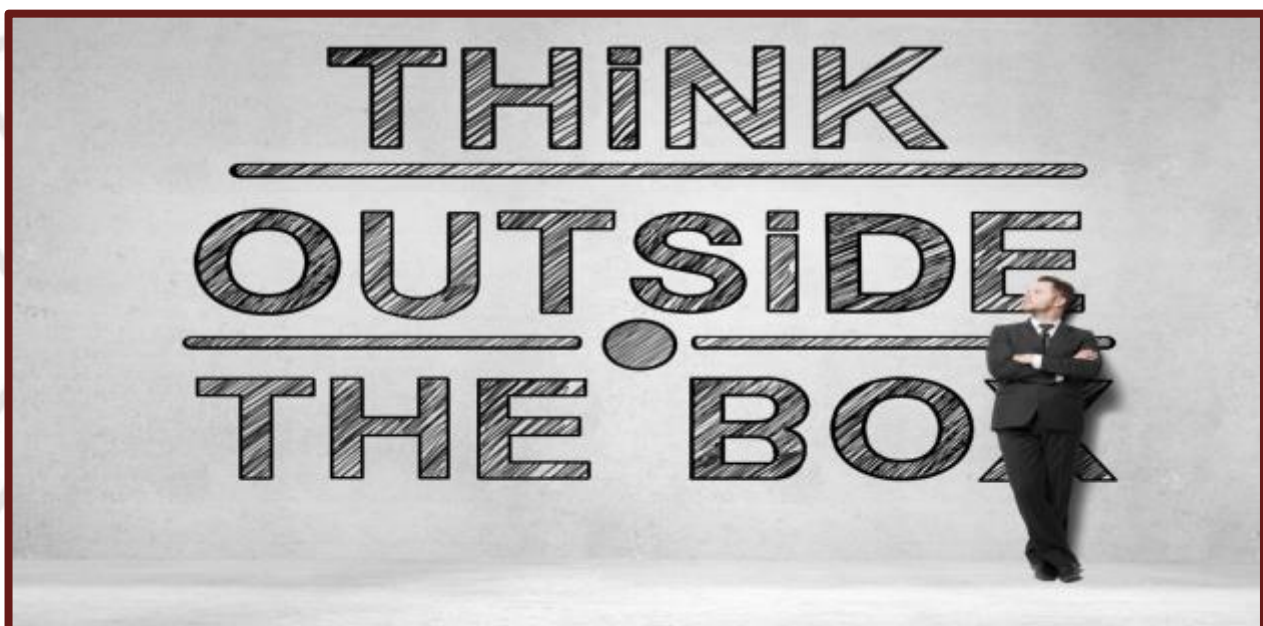
- cunoașterea și identificarea trasaturilor, calitatilor și responsabilităților managerilor, precum și a principalelor stiluri de conducere;
- însușirea principiilor privind previziunea, organizarea, coordonarea, antrenarea și control-evaluarea resurselor și a activității firmei;
- cunoașterea modalității de definire și implementare a misiunii, obiectivelor și strategiilor firmei în vederea satisfacerii nevoilor clienților.

#### 2. Competențe

- organizarea și coordonarea activităților și a serviciilor prestate;
- gestionarea eficientă a resurselor firmei;
- adaptarea la cerințele pieței prin promovarea inovației și a schimbării;
- elaborarea strategiilor de dezvoltare a firmei.

#### 3. Abilități

- dezvoltarea de abilități de comunicare, de negociere, de a motiva echipa, de a rezolva probleme, de a lua decizii;
- dezvoltarea abilităților de lider și gestionarea schimbării în firmă.





### Descrierea temei

Un modul "practic", care se desfasoara "pe teren" oferind posibilitatea participantilor sa interactioneze cu directorii de marketing sau cu sefi departamentului de marketing/marketing-vanzari din cadrul firmelor din domeniul turismului, sa afle cum reusesc acestia sa identifice, sa anticipeze si sa satisfaca profitabil necesitatile clientilor/oaspetilor.

Marketingul inseamna firma, client, cerere, produs, oferta, comunicare si eficienta. Misiunea marketingului este de a converti necesitatile firmei in oportunitati profitabile utilizand eficient toate resursele disponibile.

In practica, firmele slabe isi ignora concurentii, firmele mediocre isi copiaza concurentii, iar firmele de succes isi conduc concurentii.

Modulul imbina termeni, notiuni, cunostinte specifice cu exemple concrete si studii de caz, prezentate in cadrul unitatilor vizitate.

Vizitele documentare desfasurate faciliteaza cunoasterea modului de organizare si functionare a departamentului de marketing/marketing-vanzari, a particularitatilor si specificului operatiunilor din cadrul acestuia.

### Obiective ale invatarii

#### 1. Cunostinte

- insusirea metodelor si a tehnicilor de cunoastere a mediului de marketing al firmei, de analiza si de comunicare in cadrul acestuia;
- cunoasterea obiectivelor marketingului in vederea implementarii politicilor si strategiilor de marketing in cadrul firmei;
- cunoasterea politicilor de marketing (produs, pret, distributie/plasament, promovare) si valorificarea eficienta a propriei oferte de produse si servicii.

#### 2. Competente

- elaborarea mix-ului de marketing in conditiile specifice firmei;
- capacitatea de a realiza si de a implementa analiza SWOT in cadrul mediului de marketing al firmei, in vederea satisfacerii nevoilor clientilor si a indeplinirii obiectivelor din programul strategic al acesteia;
- capacitatea marketer-ului de a coordona eficient toate departamentele din firma, precum si toate instrumentele care sunt la dispozitia lui pentru derularea cu succes a operatiunilor de marketing.

#### 3. Abilitati

- dobandirea deprinderilor practice necesare utilizarii mixului promotional in cadrul firmei;
- aplicarea principalelor tehnici de integrare in cadrul pietei a activitatilor de distributie a produselor si serviciilor oferite de firma;
- utilizarea strategiilor de marketing in functie de ciclul de viata al produselor si al serviciilor turistice;
- aplicarea planului de marketing in cadrul firmei in vederea atingerii obiectivelor propuse;
- identificarea si aplicarea principalelor metode de succes specifice marketingului.



*Vino sa faci parte din  
urmatoarea generatie  
de profesionisti!*

Cod: F-PO-THR-LSF-CMAT-02,(07)