



Raspored edukacije za privatne iznajmljivače

U organizaciji Privatne srednje škole Wallner i
Udruge obiteljskih iznajmljivača privatnog smještaja trogirске rivijere

Sati	Moduli s predavačima	Teme
20.12.2014.		
09:00 – 10:30	Uvod: Zašto gosti biraju privatni smještaj i Uloga privatnih iznajmljivača <i>Predavač: Ana Brničević</i>	<i>Prednosti privatnog smještaja očima gostiju Kako prepoznati i predvidjeti očekivanja, potrebe i zahtjeve gostiju</i>
10:30 – 10:45		Pauza
10:45 – 12:15	Prijem gostiju i Prodajne i komunikacijske vještine <i>Predavač: Andrija Antičić</i>	<i>Standardi prijema; dodatna vrijednost; upselling – cross-selling, Praćenje razine zadovoljstva gostiju, Obrada reklamacija Vrste komunikacije; poslovno dopisivanje Prodajne vještine; izrada ponuda Post prodaja</i>
10.01.2015.		
09:00 – 10:30	Standardi uređenja apartmana i Uređenje okućnice u duhu podneblja <i>Predavač: Ana Brničević</i>	<i>Standardi; trendovi; znaci pažnje Održavanje apartmana Doživljaj tradicije, pejzaža i ugođaja destinacije</i>
10:30 – 10:45		Pauza
10:45 – 12:15	Povezivanje i suradnja s turističkim agencijama i Destinacijski management <i>Predavač: Barbara Marković</i>	<i>Cilj povezivanja iznajmljivača sa agencijama Informiranje gosta o glavnim atrakcijama, aktivnostima, gastronomiji, događanjima Cjenovna politika u vansezonskom razdoblju Destinacijski management kao alat za produženje sezone Važnost informiranja o događanjima i ponudi regije, kako prikazati sadržaje i atrakcije, a uz suradnju sa agencijama i ponuditi izlete te aktivnosti</i>
17.01.2015.		
09:00 – 10:30	Internet prodaja i promidžba, društvene mreže i Web stranica privatnog iznajmljivača <i>Predavač: Niki Dešković</i>	<i>Otkrivamo sadržaj, način i dinamiku oglašavanja i korištenja medija, za najbolje rezultate Koji promidžbeni kanali su danas aktualni i nužni za uspješnije poslovanje, zašto? Što treba imati stranica privatnog iznajmljivača</i>
10:30 – 10:45		Pauza
10:45 – 12:15	Internet prodaja – online agencije i oglašavanje na web portalima <i>Predavač: Niki Dešković</i>	<i>Online agencija - prednosti i mane sa stajališta kupca Praktične upute oko procesa povezivanja s velikim online agencijama i na koje stvari je bitno obratiti pozornost Izrada liste najbitnijih agencija</i>



24.01.2015.

09:00 – 10:30	Internet prodaja – Google kampanje – kako privući što više gostiju u vaše smještajne kapacitete? <i>Predavač: Tomislav Zović</i>	<i>Ključni pojmovi koje susrećemo u Google kampanjama i objašnjenja (Licitacija - CPC, Klikovni postotak - CTR, ocjena kvalitete) Kako pisati oglase na način da gosti žele kliknuti na njih i da ti oglasi ostvaruju rezultat? Kako se što bolje oglašavati na pretraživačkoj i prikazivačkoj mreži? Kako mjeriti uspješnost kampanje?</i>
10:30 – 10:45	Pauza	
10:45 – 11:45	Google+ alati za privatne iznajmljivače - Maps, Google+, Review, Calendar, Translate <i>Predavač: Tomislav Zović</i>	<i>Kako postaviti svoj objekt na Google Maps Što je Google+ i koje koristi privatni iznajmljivač može imati od ove društvene mreže? Kako koristiti Google kalendar za vođenje rezervacija i popunjenosti u objektu Kako vam Google Translate može pomoći u pisanoj i verbalnoj komunikaciji sa vašim posjetiteljima?</i>

Ana Brničević

- 17 godina iskustva u turizmu (rad u turističkoj agenciji, hotelskoj recepciji, preko marketinga do voditelja prodaje hotela)
 - 6 godina iskustva u tržištu nekretnina
 - aktivna u organizaciji turističkih aktivnosti kroz kulturna udruženja:
 - predsjednik ogranka Društva Poljičana,
 - tajnik kulturno-povijesne udruge Spalatos,
 - predsjednik udruge Tvornica,
 - posjeduje licencu za voditelja turističke agencije i agenta za nekratnine
 - završila dodatne edukacije u turizmu i menadžmentu
 - trenutno je na poslijediplomskom studiju Poslovne ekonomije
- komunicira na 4 europska jezika.

Andrija Antčić

- preko 10 godina iskustva u vođenju marketinga i prodaje korporacija te izradi marketinških planova
- aktivan u raznim marketinškim projektima, kao što su to i „Melodije Jadrana“
- stekao nastavno zvanje Predavača, te kao vanjski suradnik predaje na 4 kolegija u visokoj poslovnoj školi i privatnom učilištu:
 - E-business,
 - Osnove marketinga,
 - Projektni menadžment,
 - PR menadžment.
- magistrirao na Ekonomskom fakultetu, smjer Marketing
- komunicira na dva europska jezika
- nazočio raznim seminarima
- objavljuje radove na temu marketinga i menadžmenta u turizmu.



Barbara Marković

- direktor vlastite agencije koja djeluje u:
 - privatnom smještaju i charteru te
 - organizaciji aktivnosti za turiste (izleta, ekskurzija itd.)
- preko 10 godina iskustva u turizmu, lokalno i međunarodno
- iskustvo u vođenju marketinga i prodaje inozemne tvrtke
- iskustvo u koordiniranju i vođenju grupa, evenata, bookingu i training programima
- član SKÅL CLUB SPLIT-DALMATIA, Member of SKÅL INTERNATIONAL International Association of Travel and Tourism Professionals
- posjeduje više certifikata iz područja menadžmenta, ponašanja potrošača, organiziranju, sigurnosti putnika, kao i certifikat predavača seminara
- komunicira na četiri europska jezika te posjeduje diplomu ekonomista VI. stupnja, smjer Poduzetništvo i Marketing

Niki Dešković

- direktor vlastite tvrtke koja se bavi razvojem Internet tehnologija za turizam
- radi, između ostalog, na sustavima za rezerviranje i naplatu putem interneta (projekt *E-booking*) i na sustavu upravljanja sadržajem za privatne iznajmljivače (projekt *Kartolina*)
- posjeduje višegodišnje iskustvo u optimizaciji poslovnih procesa za vodeće hrvatske tvrtke
- sudjeluje u projektima razvoja softvera, od implementacije ERP rješenja do mobilnih aplikacija
- samostalno razvija poslovne aplikacije i obučen je za rad s mnogim programskim jezicima i alatima

- održao brojne radionice, prezentacije i objavio više stručnih članaka
- komunicira na dva europska jezika
- posjeduje licencu za voditelja turističke agencije
- po zanimanju je magistar informatičke struke, s priznanjem najboljeg studenta na Fakultetu.

Tomislav Zović

- Vlasnik tvrtke Klikeri d.o.o.
- Google AdWords certificirani partner / Google Advertising professional
- Google Analytics certifikat
- samostalno razvija poslovne aplikacije za turizam (booking sustav, prijava gostiju, CMS, mobilne aplikacije)
- Vodi online kampanje za vodeće turističke websiteove u svim regijama svijeta
- Posjeduje veliko iskustvo za postavljanje, vođenje i optimiziranje PPC kampanja na Internetu, te odlično poznaje strana i domaća Internet tržišta
- u suradnji s Googleom, EFST obavlja niz radionica na temu Internet marketing u turizmu za turističke agencije, hotele i privatne iznajmljivače