



MINUTES

PROJECT TITLE: NEXT DESTINATION BALKANS: AGRITOURISM LANDSCAPES DEVELOPMENT (LANDS)

PROJECT NUMBER: 585833-EPP-1-2017-1-RS-EPPKA2-CBHE-JP

ACTIVITIES: 4.4. TRAINING OF RURAL HOUSEHOLDS AND PROSPECTIVE ENTREPRENEURES

DATE: 16.-17.11.2020.

VENUE: WESTERN SERBIA ACADEMY OF APPLIED STUDIES – UŽICE DEPARTMENT, UŽICE SERBIA

Akademija strukovnih studija Zapadna Srbija – odsek Užice i Regionalna razvojna agencija Zlatibor su organizovali obuku iz oblasti agroturizma pod nazivom „Savremene tehnike promocije i prodaje u rurlanom turizmu“. Autori i realizatori kursa su dr Radomir Stojanović, dr Slobodanka Marković, dr Sandra Stojadinović Jovanović i Ivana Marinković.

Dvodnevni kurs su pohađali studenti završnih godina studijskih programa Turizam i Menadzment i preduzetništvo koji su iskazali zainteresovanost da se u budućem periodu bave ovom vrstom turizma.

Nakon registracije učesnika u uvodnom delu prisutnima se obratila mr Biljana Đuričić koja je poževela dobrodošlicu prisutnima i uktarko predstavila LANDS projekat. Naglasila je da je ovo jedan od 32 kursa koja su razvojena u okviru Erasmus + projekta “Sledeća destinacija Balkan: razvoj agroturizma”, kao i da se materijali za sve kurseve mogu pronaći na mudl platformi za učenje naše institucije: <http://vpts.edu.rs/moodle/course/index.php?categoryid=8>.

U okviru druge sesije dr Radomir Stojanović je predstavio savremene trendove u turizmu i promene na strani turističke tražnje koji imaju uticaja na promotivne i prodajne aktivnosti u agroturizmu. Navedene su osnovne karakteristike savremenih turista i trendovi, sa posebnim naglaskom na trenutnu situaciju u turiizmu prouzrokovanu pandemijom virusa covid 19 i njegovim uticajem na poslovanje agroturističkih seoskih domaćinstava.

Treća sesija je posvećena turističkoj propagandi kao jednom od instrumenata promotivnog miksa. detaljno su prikazana grafička sredstva, oglasna sredstva, projekciona sredstva, prostorno-plastična sredstva sa praktičnim primerima dobre prakse u svetu, Srbiji i Zlatiborskom okrugu, ali i negativnim primerima koji su imali za posledicu smanjenje poseta turista seoskim turističkim domaćinstvima.

U četvrtoj sesiji, nakon pauze za kafu su prikazana interaktivna sredstva u okviru turističke porpagande: internet prezentacije (njihov značaj, kreiranje, elementi, sa posebnim akcentom na ažuriranje podataka koji se postavljaju na prezentacije), specijalizovani turistički portali, aplikacije na mobilnim uređajima, poseban uticaj društvenih mreža (ju tjuba, fejsbuka, instagrama, linkedina, tvitera...), rezervacionih sistema (biking, trivago, tripadvajzer...), QR koda...





Posle pauze za ručak peta sesija je nastavljena sa principima unapređenja prodaje, odnosno definisanjem aktivnostima koje su sumerene na potrošače (postojeće i potencijalne turiste), kanale prodaje i sopstveno osoblje.

U šestoj seriji je naglašen značaj odnosa sa javnošću, definisane su i detaljno prikazane vrste: konferencije za medije, saopštenja za javnost, gostovanja nosilaca ponude u agroturizmu u medijim, intervjui...) sa posebnom pažnjom posvećenoj dobrim ali i lošim primerima prakse.

O vrstama kanalima prodaje je bilo reči u sesiji sedam, o njihovoj ulozi i značaju posrednika za poslovanje nosilaca ponude u agroturizmu.

Prvi dan obuke je završen sumiranjem rezultata prvog dana i diskusijom učesnika.

Nakon jutarnjeg uvoda u okviru sesije osam dr Slobodanka Marković je istakla značaj organizatora putovanja i turističkih agencija za nosioce ponude u ruralnom turizmu. Predstavila je osnovne elemente ugovora u kome su regulisana međusobna prava i obaveze, provizija, rokovi, rešavanje konfliktnih situacija... Istakla je da se novim Zakonom o turizmu koji je usvojen 2019. godine značajno smanjila posrednička uloga agencija.

Dr Radomir Stojanović je zatim definisao pojam, značaj, oblike i ključne faktore lične prodaje i direktnog marketinga u poslovanju seoskih turističkih domaćinstava.

Nakon pauze za kafu dr Stojanović je predstavio odgovornost nosilaca ponude za istinitost navoda u promotivnim materijalima i zaštitu autorskih prava vlasnika fotografija i tekstova koji se objavljuju sa posebnim akcentom na značaj ove teme. Kroz diskusiju i praktične primere prikazane su najčešće greške u promovisanju nosilaca ponude u agroturizmu.

Ivana Marinković je u okviru sesije 11 predstavila ključne reči i fraze engleskog jezika koje se koriste u agroturizmu a vezane su za doček stranih gostiju, prezentaciju smeštajnih kapaciteta, opise mogućih aktivnosti u toku boravka i atrakcija u okruženju.

Nakon pauze kurs engleskog jezika je nastavljen čestim izrazima i frazama koje se koriste prilikom razgovora telefonom, u pisanju mejlova i ishrani u toku boravka (predstavljanjem domaćih specijaliteta i načina njihove pripreme).

U okviru poslednje sesije koju je vodila dr Sandra Stojadinović Jovanović bilo je govora podsticajnim merama i institucionalnoj podršci nosilaca ponude: predstavljene su vrste mera i podrške (finansijska i nefinansijska podrška, vaučeri), mogućnosti konkurisanja kod različitih nosioca mera i podrške (nadležna ministarstva, mogućnosti na lokalnom nivou, strukovna udruženja, međunarodne donacije i sl.).

Dvodnevna obuka je završena u 17.30 časova sumiranjem rezultata, dodelom sertifikata i završnom reči organizatora obuke.

