

## Invitasjon til kompetansehevingskurs for Trøndersk Reiselivsnæring

Kjære reiselivsaktør!

**I forbindelse med lansering av ny kommunikasjonsplattform inviterer Trøndelag Reiseliv as til kompetansehevingskurs slik at trøndersk reiselivsnæring leverer i henhold til vår nye profil; Historiske, Hemningsløse, Eventyrlige og kreative Trøndelag.**

For å lykkes i kommunikasjon og markedsføringen av Trøndelag som reisemål for Norske og utenlandske turister er vi avhengig av at alle aktører som overnattingsbedrifter, aktivitetsbedrifter, severdigheter og transportører leverer i henhold til det som kommuniseres overfor våre turister. Det som markedsføres og selges må også oppleves slik av den enkelte turist.

I den anledning tilbyr vi nå Trøndersk Reiselivsnæring 3 ulike typer kurs i følgende temaer;

### 1. Salg, pakking og distribusjon

Stjørdal - Arrangeres på Rica Hell hotell tirsdag-onsdag 16.-17.mars  
Røros - Arrangeres også på Røros Hotel torsdag-fredag 18.-19.mars

### 2. Trøndersk Vertskapskurs

Grong - Arrangeres på Grong Vertshus mandag og tirsdag, 03.-04.mai  
Hitra - Arrangeres på Knarren Brygge onsdag-torsdag, 05.-06.mai

### 3. Opplevelsesproduksjon

Verdal - Arrangeres på Stiklestad tirsdag-onsdag, 14.-15.september  
Trondheim - Arrangeres på Pilgrimsgården torsdag-fredag, 16.-17.september

Kursene arrangeres fra lunsj – lunsj hvorav det faglige innholdet linkes opp mot ny kommunikasjonsplattform og Trøndersk Reiselivsstrategi.

**Kursene passer for** ; Kursene passer for små og mellomstore aktører som ønsker å lære mer om ovennevnte emner og som ønsker å gi turistene historiske, eventyrlige, kreative og hemningsløse opplevelser når de er i Trøndelag. Målgruppen for kurset er ledere og mellomledere innen små og mellomstore reiselivsbedrifter

**Formål med kursene:**

Øke kompetanse på ulike felt i næringskjeden til trønderske reiselivsbedrifter og levere reiselivstjenester i henhold til ny Trøndersk reiselivsprofil. Kurset skal også være nettverksbyggende for hele reiselivsnæringen i Trøndelag hvor vi ser muligheter for samarbeid.

**Pris for deltakelse** ; Kursene er støttet og delfinansiert av Innovasjon Norge Sør og Nord-Trøndelag. Kurspakke inkluderer 2 dagers kurs med foredragsholdere i de ulike emner, overnatting, 2 lunsjer, kaffepauser og fellesmiddag. Alle må betale egenandel kr. 1850,- pr. person.

**Påmelding** : Påmelding til ønskelig kurs gjøres i eget vedlegg – merk maks 25 deltakere på hvert kurs så her gjelder "først til mølla" prinsippet.

Kort beskrivelse av de ulike kursene finnes nedenfor i dette dokumentet.

**Vi håper med dette at vi SAMMEN kan sette Trøndelag på verdenskartet!**

***Det historiske, eventyrlige, kreative og hemningsløse Trøndelag - KAN IKKE BESKRIVES men må OPPLEVES 😊***

Med entusiastisk hilsen  
Trøndelag Reiseliv as

May Britt Hansen  
Reiselivssjef  
Mobil 99 24 14 15

## Kort beskrivelse av de ulike kurs

### **KURS 1 PAKKING, SALG OG DISTRIBUSJON**

Pakking, salg og distribusjon er et kurs med målsetting å gjøre deg i stand til å sette sammen attraktive produktpakker, oppnå resultater i salgsarbeidet og bidra til en bredere og mer kostnadseffektiv distribusjon av ditt reiselivsprodukt.

Kurset tilpasses deltakernes egne utfordringer når det gjelder spørsmål som hvilke produktpakker som selger, hvordan en kan få fart i salget og hvilke distribusjonskanaler som er de rette for deltakerens produkter – både i det nasjonale og i de internasjonale markedene.

Hva etterspørres for kommende sesong, reiselivets verdikjede, nettopricing, relasjonssalg, salgskampanjer, dynamisk pakketering, attraktive produktpakker, distribusjonskostnader, turproduksjon og Pakkereiseloven – er alle stikkord og tema som belyses på kurset.

#### **Attraktive pakker**

Kundene våre etterspør tilrettelagte opplevelser og markedet krever attraktive produktpakker. På kurset ser vi nærmere på hvilke pakker som er attraktive – for hvem. Videre hvordan vi skal pakketere og kalkulere, og ikke minst hvilke lover og regler som gjelder for dette. I forkant av kurset må deltakerne gjennomføre BIT-Reiselivs E-læringskurs i pakkereiseloven som inngår i kurspakken.

#### **Gode salgsresultater**

Salgsarbeidet blir noen ganger ikke prioritert fordi vi er usikker på hvordan vi griper dette an. En viktig del av kurset er oppbygging av salgskampanjer, relasjonssalg og internasjonalt salg av norske reiselivsprodukter. Hva skal til for at min bedrift kan selge mer? Dette er et spørsmål mange stiller seg og i løpet av kurset skal vi gå i dybden på denne problemstillingen.

#### **Effektiv distribusjon**

Forskjellige reiselivsprodukter og opplevelser krever ulik distribusjon. Distribusjonskostnadene for reiselivsprodukter er i mange tilfeller svært høye. En målrettet distribusjon der produktet er tilgjengelig for de riktige kundene er ofte en utfordring. På kurset ser vi nærmere på ulike distribusjonskanaler og hva som er fordeler og ulemper ved disse.

### **KURS 2 "TRØNDERSK VERTSKAP"**

Trinn 1

#### **Boken "Det gode vertskapet"**

Kunsten å få mennesker til å føle seg velkomne.

En lettest inspirasjonsbok som belyser vertskapets rolle når mennesker møtes.

Fylt av beretninger og gode eksempler.

Trinn 2

### **Halvannen dags kurs "Verdiskapende Vertskap i Trøndelag"**

Kurset blander i løpet av halvannen dag inspirasjonsforelesninger med dialoger og andre øvelser. Forelesningsdelene fokuseres på:  
Den velkommende faktoren, Fra service til vertskap, Vertskapets grunner  
Verdiskapende vertskap, Det velkommende lederskapet.

Dialoger, refleksjon, samtale og gruppeøvinger med fokus på:

Når føler jeg meg velkommen? Trøndersk vertskap, hva er det? Hva kjennetegner ett vertskap basert på det historiske, hemningsløse, eventyrlige og kreative Trøndelag!

Å forklare vertskap, om å identifisere og dele sine egne historier med andre. Hvem møter mitt vertskap? Mitt vertskap – hvordan vil jeg bidra?

### **KURS 3 OPPLEVELSESPRODUKSJON ,FRA IDE TIL SALGBART PRODUKT**

Opplevelsesproduksjon er et nytt og spennende fagområde i reiselivet. Flere aktører har erfart hvordan systematisk arbeid kan bidra til økt betalingsvilje, sesongforlengelse og/eller nye målgrupper. Bedriftene som deltar på dette kurs får innsikt i en ny og inspirerende måte å jobbe med dette temaet på.

Deltakerne får presentert verktøy som kan brukes til å utvikle meningsfulle opplevelser som begeistrer gjesten – og gir økt lønnsomhet for verten. Kurset gir også konkrete eksempler på hvordan du som aktør kan benytte fysiske omgivelser eller samhandling som virkemidler i utviklingen av en opplevelse. Kursene har altså en praktisk tilnærming.

#### **Sentrale tema er:**

- En grunnleggende innføring i opplevelsesøkonomien
- Hvilke drivkrefter påvirker etterspørselen etter opplevelser?
- Opplevelsespyramiden - et verktøy for å se sammenhengene i opplevelsesproduksjon
- Opplevelsesgrinda - et praktisk arbeidsverktøy med 24 spørsmål på veien fra idé til en meningsfull opplevelse for gjesten.

De gjennomføres som en kombinasjon av forelesninger , øvelser og litt arbeid med egen bedrift.

Hvert kurs gjennomføres av to eksperter - ekspertene har ulik bakgrunn: fra egen opplevelsesbedrift, fra teater/regi eller fra utvikling/opplæring.

#### **En fornøyd deltaker sa det slik;**

***"Er fasinert av modellen som et praktisk verktøy. Ingenting av teorien og innholdet er nytt i seg selv, men måten det er satt sammen på fungerer likevel som noe nytt. Gir en fantastisk mulighet til å gå igjennom produktet og få kundefokus".***