

طبيعة عمل منظمي الرحلات السياحية:

- دراسة الأسواق السياحية
- تحديد المقصد السياحي
- تصميم البرنامج السياحي
- شراء عناصر الرحلة السياحية في المقصد
- تحديد أسعار الخدمات

- تحديد وسائل النقل
- تحديد الاقامه والاعاشه
- الاتفاق مع وكالات السفر لبيع البرنامج
- تقييم البرنامج السياحي

مهام غرفة العمليات

- التطوير الشامل للرحلة
- استطلاع رأي الشركاء في المقصد السياحي
- تحليل السوق والمنافسين

تجميع البيانات

- التعرف على السمات العامة لطبيعة شعب البلد المصدر
- التعرف على تواريخ الإجازات السنوية والنصف سنوية.
- معرفة المناخ في البلد المصدر وبلد الوجهة
- مستويات الدخل
- أسعار المنافسين
- سعر عملة البلد المصدر مقارنة مع عملة بلد الوجهة
- خط الطيران ووسائل المواصلات المتاحة

تحديد الفترة الزمنية للرحلة

- معرفة مواسم الإجازات للبلد المصدر والبلد المضيف
- تنظيم أكثر من رحلة في حالة طول الاجازة
- مراعاة الظروف السياسية والاجتماعية بين البلدين

تسعير عناصر ومكونات الرحلة

- يتم التسعير بناء على التغيرات الاقتصادية
- يتم التسعير بناء على قيمة التغيير في العملة بين البلدين
- مقارنة الأسعار والخدمات المقدمة في السوق
- اليات التوازن بين العرض والطلب
- الأخذ بعين الاعتبار بثبات الأسعار طول الموسم السياحي لكسب ثقة السائح.

مدير الرحلة السياحية

- ممكن أن يكون نفسه المرشد السياحي
- يكون موظفا إداريا أو المصمم نفسه
- التدخل الشخصي في المواقف الطارئة
- له صلاحيات إداريه و ماليه
- الإلمام بميزانية الرحلة

دليل المجموعات السياحية

- حديث العمل في السياحة
- أن لا يقل تعليمه عن الدبلوم أو الثانوية
- معرفه لغويه كافيه
- المعرفة الكافية في القيادة
- مرحا متعاوننا ومساعدنا

أهمية المرشد السياحي في نجاح الرحلة السياحية

- عنصر أمان
- حل المشكلات
- دليل للمرافق السياحية
- وسيط بين السائح وأهل البلد
- مسئول عن الإجابة على جميع الأسئلة
- يساعدهم في التسوق
- يمنع الاستغلال