

# Foglalkozási napló

a 20\_\_\_/20\_\_\_ tanévre

## Turisztikai szervező, értékesítő 14. évfolyam

(OKJ száma: 54 812 03)

szakma gyakorlati oktatásához

A napló vezetéséért felelős: \_\_\_\_\_

A napló megnyitásának dátuma: \_\_\_\_\_

A napló lezárásának dátuma: \_\_\_\_\_











## FOGLALKOZÁSI NAPLÓ

Foglalkozás			Modul/Tantárgy megnevezése, tartalma	Jelen van (fő)	Hiányzik (fő)	Aláírás
Hét	Dátum	Óra				
		304	<b>10064-12 Turisztikai termékínálat értékesítése</b>			
		304	<b>Utaztatási szolgáltatások értékesítése gyakorlat</b>			
		152	<b>Az értékesítés folyamata, dokumentációi</b>			
		8	Az értékesítési tevékenység területei. Turisztikai nyilvántartási rendszerek.			
		8	Szálláshely, menetjegy, utasbiztosítás, étkezés, garantált- és fakultatív programok, pénzváltás, autóbérlés és egyéb utazási irodai kiegészítő szolgáltatások értékesítési folyamata			
		8	Szituációs feladatok megoldása			
		8	Turisztikai szolgáltató irodák értékesítési lehetőségei (rendezvény jegyek, turisztikai kártyák, stb.)			
		8	Az értékesítés üzemszervezési és kereskedelmi logisztikája			
		8	Szituációs feladatok megoldása			
		8	Utazásszervező árualapjának (saját hálózatban történő) értékesítési dokumentumai			
		8	Szituációs feladatok megoldása			
		8	A viszonteladói árualap beszerzésének, értékesítésének, nyilvántartásának módjai, dokumentumai			
		8	Szituációs feladatok megoldása			
		8	For fait árualap jellemzői, értékesítése			
		8	Szituációs feladatok megoldása			
		8	Az értékesítési, pénzforgalmi dokumentumok kezelése. Számlázási ismeretek.			
		8	Szituációs feladatok megoldása			
		8	Turisztikai szoftverek kezelése			
		8	Szituációs feladatok megoldása			
		8	Megrendelések, visszaigazolások kezelése, bizonylatok kiállítása			
		8	Szituációs feladatok megoldása			
		8	Szituációs feladatok megoldása			
		152	<b>Gazdasági számítások</b>			
		8	Gazdasági számítások jogszabályi alapjai			
		8	Gazdasági számítások jogszabályi alapjai			
		8	Gazdasági számítások matematikai alapjai			
		8	Gazdasági számítások matematikai alapjai			
		8	Az utas javára vásárolt szolgáltatások értéke			

## FOGLALKOZÁSI NAPLÓ

Foglalkozás			Modul/Tantárgy megnevezése, tartalma	Jelen van (fő)	Hiányzik (fő)	Aláírás
Hét	Dátum	Óra				
		8	Az utas javára vásárolt szolgáltatások értéke			
		8	Elő- és utókalkuláció készítése			
		8	Elő- és utókalkuláció készítése			
		8	Jutalék, nettó - bruttó összegek fogalma, számításának módja			
		8	Jutalék, nettó - bruttó összegek fogalma, számításának módja			
		8	A turizmus különböző területein használatos ÁFA ismerete			
		8	Hatékonysági mutatók			
		8	Hatékonysági mutatók			
		8	Gazdasági elemzések			
		8	Gazdasági elemzések			
		8	Gazdasági elemzések			
		8	Esettanulmányok			
		8	Esettanulmányok			
		8	Esettanulmányok			
		<b>304</b>	<b>10065-12 Turisztikai vállalkozások működtetése</b>			
		<b>304</b>	<b>Turisztikai üzletágak működtetése gyakorlat</b>			
		<b>152</b>	<b>Utaztatási feladatok</b>			
		8	Kiutaztató üzletág jellemzői			
		8	Kiutaztató referenstől elvárt ismeretek, a tevékenység követelményei			
		8	Beutaztató üzletág jellemzői.			
		8	Beutaztató referenstől elvárt ismeretek, a tevékenység követelményei			
		8	Belföldi üzletág jellemzői			
		8	Belföldi referenstől elvárt ismeretek, a tevékenység követelményei			
		8	Üzleti utaztatás			
		8	Incentíve utak			
		8	Rendezvényszervezés			
		8	Árualap lehetőségek üzletáganként. Az árualap beszerzésének lehetőségei és módja			



## FOGLALKOZÁSI NAPLÓ

Foglalkozás			Modul/Tantárgy megnevezése, tartalma	Jelen van (fő)	Hiányzik (fő)	Aláírás
Hét	Dátum	Óra				
		8	Szerződésfajták			
		8	Csoportos és egyéni utak jellemzői			
		8	Utazási csomag összeállítása, programtervezés			
		8	A bizalmas tarifa értelmezése			
		8	Kalkulációkészítés szabályai			
		8	Árualap kijánlása			
		8	Eladási ár meghatározása			
		8	Az árualapok értékesítési csatornái			
		8	Internet alapú kereskedelem			
		<b>152</b>	<b>Piaci kapcsolatok</b>			
		8	Üzleti célok meghatározása.			
		8	Üzleti célok meghatározása.			
		8	Üzleti célok meghatározása.			
		8	Üzleti stratégia kialakításának szempontjai, eszközei			
		8	Üzleti stratégia kialakításának szempontjai, eszközei			
		8	Üzleti stratégia kialakításának szempontjai, eszközei			
		8	Az egyes üzletágak kapcsolódása Az egyes üzletágak jövedelmezősége			
		8	Az egyes üzletágak kapcsolódása Az egyes üzletágak jövedelmezősége			
		8	Az egyes üzletágak kapcsolódása Az egyes üzletágak jövedelmezősége			
		8	Vevőkörelemzés, termékfejlesztés.			
		8	Vevőkörelemzés, termékfejlesztés.			
		8	Vevőkörelemzés, termékfejlesztés.			
		8	Árpolitika, árképzés.			
		8	Árpolitika, árképzés.			
		8	Árpolitika, árképzés.			
		8	Utazási irodai marketing.			
		8	Utazási irodai marketing.			
		8	Utazási irodai marketing.			
		8	Minőségbiztosítás a turisztikai piacon.			