



Turistička zajednica
grada Dubrovnika
Dubrovnik
Tourist Board



Turistička zajednica Općine
Dubrovačko primorje
Tourist board Slano



Mljet
Mistična oaza

Online edukacijski seminar

Povećanje kompetencija malih privatnih iznajmljivača

20. svibnja 2022., 10:00 – 13:15

Zoom platforma: <https://us02web.zoom.us/j/85125703107>



10:00 – 11:00

Dr.sc. Renata Tomljenović

Važnost planiranja poslovanja, upravljanja i unapređenja poslovanja

Izrada formalnih strateških, operativnih, akcijskih ili poslovnih planova često proizlazi iz regulatorne obveze. I bez formalnih zahtjeva, u svakodnevnoj praksi radimo kratkoročne, srednjoročne i dugoročne planove. Dok je u potonjem slučaju tak proces neformalan, često kaotičan i u glavama vlasnika/voditelja, prvotni je često prepušten stručnjacima. Cilj je ovog modula upoznati se s procesom planiranja poslovanja kako bi, s jedne strane, mogli što

kvalitetnije i konstruktivnije surađivati s konzultantima, provjeravati predložena rješenja i usmjeravati ciljeve, aktivnosti i mjere. S druge strane, znanja i vještine stečene kroz ovaj modul omogućit će polaznicima da samostalno osmisle glavne elemente planskog pristupa poslovanju.

11:00 – 12:00

Dr.sc. Renata Tomljenović

Kreativni i inovativni proizvodi i usluge

Kroz povijest, turistički proizvodi i usluge kontinuirano su se razvijali, unapređivali i proširivali sukladno tehnološkom, ekonomskom i društvenom razvoju u širem, te potrošačkim trendovima u užem smislu. Kreativnost i inovativnost danas su postali autonomni ciljevi turističkih razvojnih politika i financijskih instrumenata. U tom kontekstu, cilj je ovog modula osvijestiti ulogu inovacije i kreativnosti u turizmu, razumjeti pojmove inovativnosti i kreativnosti, identificirati kreativne i inovativne proizvode, usluge i procese u užem i širem okruženju te primijeniti nove spoznaje na vlastito poslovanje.

12:00-12:15 - Pauza

12:15 – 13:15

Lidija Nujić, mag.oec.

Kanali efikasne promocije i prodaje – online mogućnosti

Sveprisutnost tehnologije te korištenje interneta i društvenih medija su promijenili način upravljanja marketingom, kao i način na koji potencijalni gosti dolaze do informacija te donose kupovne odluke. Pored toga, globalna pandemija ubrzala je trend digitalizacije čime digitalni marketing postaje jedan od važnijih prodajnih alata i esencijalni dio marketinških aktivnosti - tako su znanja iz područja digitalne komunikacije postala nužna svima. Tema objedinjuje znanja i vještine iz područja digitalnog marketinga u turizmu koje će povećati kompetencije malih privatnih iznajmljivača u cilju efikasnije promocije i prodaje (uvid u trendove koji dominiraju digitalnim (turističkim) tržištem, vrste digitalnog marketinga primjenjive kod iznajmljivača privatnog smještaja, nastup na društvenim mrežama).