

SECTION 1
Name of the professional figure
<i>Nhân viên kinh doanh du lịch</i>
Where it works
<p>Nhân viên kinh doanh du lịch làm việc tại phòng Kinh doanh, cung cấp các giải pháp đầy đủ và phù hợp với từng đối tượng khách hàng nhằm tăng doanh thu và lợi nhuận cho đại lý du lịch</p> <p>Anh ấy / cô ấy làm việc dưới sự chỉ đạo và giám sát của Chủ sở hữu và nhân viên kinh doanh giàu kinh nghiệm nhất</p>
The activities
<p>Cũng giống như trong khách sạn, nhân viên kinh doanh trong lĩnh vực kinh doanh du lịch cũng có những nhiệm vụ và yêu cầu công việc tương tự. Sự khác biệt là tập trung vào các hoạt động du lịch. Nhân viên kinh doanh tour làm nhiệm vụ giới thiệu, tư vấn và bán tour cho khách hàng bao gồm các công ty lữ hành, khách sạn, khách đoàn hoặc khách lẻ. Công việc chính của họ tập trung vào việc bán các tour hiện có hoặc thiết kế các tour mới theo yêu cầu của khách. Ngoài việc tư vấn cho khách hàng các lựa chọn hành trình phù hợp với nhu cầu, khả năng chi trả và sắp xếp thời gian, nhân viên kinh doanh tour còn hỗ trợ khách hàng quốc tế xin visa.</p> <p>Thông thường, nhân viên kinh doanh tour tại các văn phòng, đại lý nhỏ hay khách sạn chỉ bán các tour thiết kế sẵn do công ty lữ hành tổ chức và thực hiện. Trong khi đó, làm việc tại một công ty lớn, họ có thể phải tham gia khảo sát điểm đến, dịch vụ, làm việc với các đối tác, nhà cung cấp (nhà hàng, khách sạn, đơn vị vận chuyển, điểm du lịch...) để thiết kế và tính giá tour. Ngoài ra, nhân viên kinh doanh tour có thể hỗ trợ điều hành tour làm tốt công việc của mình, đảm bảo các chương trình hấp dẫn, tăng doanh thu và đảm bảo chất lượng dịch vụ cho khách hàng, xử lý mọi trường hợp phát sinh trong quá trình đi tour.</p> <p>Như đã đề cập trước đó, công việc cụ thể của nhân viên kinh doanh tour du lịch phụ thuộc vào địa điểm làm việc của họ, nhưng nhìn chung một số trách nhiệm chính bao gồm nghiên cứu các điểm đến và phương tiện du lịch, phong tục tập quán và điều kiện thời tiết, đánh giá giá cả, thiết kế một chương trình du lịch hợp lý về mặt lịch trình và giá cả. Nhân viên kinh doanh tour cũng tiếp cận các khách hàng tiềm năng, tìm hiểu nhu cầu, mong muốn của họ từ đó giới thiệu các tour, gói du lịch phù hợp. Họ tổ chức các chuyến đi từ đầu đến cuối, thông qua việc đặt vé máy bay, tàu hoặc xe và chỗ ở, liên hệ với hướng dẫn viên du lịch. Ngoài ra, họ cung cấp cho du khách những thông tin cần thiết và tài liệu du lịch hữu ích như hướng dẫn, bản đồ, chương trình sự kiện, v.v., chịu trách nhiệm xuất hóa đơn cho khách hàng và tham gia xúc tiến, quảng cáo các tour du lịch theo hành trình, xử lý các vấn đề phát sinh như hủy tour, tai nạn, xung đột, hoàn tiền..., lập và cập nhật hồ sơ điện tử khách hàng, đạt mục tiêu doanh thu và lợi nhuận, tham gia các sự kiện, hội chợ du lịch để mở rộng quan hệ, bán thêm tour và cập nhật xu hướng du lịch mới nhất</p>
Qualifications
<p>Bằng cấp không phải là yêu cầu quan trọng đối với nhân viên kinh doanh tour du lịch, nhưng trong thị trường cạnh tranh ngày càng gay gắt, những ứng viên có trình độ chuyên môn sẽ có thêm lợi thế. Yêu cầu cơ bản cho vị trí này thường là bằng trung cấp trở lên về Du lịch, Quản lý Khách sạn, Quản lý Lữ hành, Kinh doanh hoặc lĩnh vực liên quan.</p>
Technical skills
<p>một nhân viên kinh doanh/nhân viên kinh doanh du lịch có thể tự thúc đẩy bản thân và đặt ra các mục tiêu cụ thể và tập trung vào việc đạt được chúng. Ngoài ra, cần thành thạo kỹ năng giao tiếp và đàm phán với nhiều đối tượng, thành thạo tổ chức công việc và quản lý thời gian, thành thạo kỹ năng quản lý các mối quan hệ, cởi mở, sẵn sàng học hỏi và có khả năng làm việc độc lập, đồng bộ. đội.</p> <p>Có kỹ năng bán hàng hướng đến khách hàng, am hiểu thị trường du lịch trong nước và quốc tế, có khả năng thiết kế tour phù hợp với mục đích chuyến đi. Ngoài ra, họ cũng cần có kỹ năng thuyết trình, thuyết phục và giao tiếp hiệu quả, có khả năng giải quyết vấn đề và xử lý khủng hoảng</p>

Computer and linguistic knowledge
Ngoại ngữ: biết và sử dụng thành thạo ít nhất 1 ngoại ngữ (thường là tiếng Anh), có thể giao tiếp tự nhiên, lưu loát với khách nước ngoài.
Kiến thức vi tính: sử dụng thành thạo các công cụ Microsoft Office như Word, Excel, Powerpoint và quen thuộc với phần mềm CRM; sử dụng thành thạo các phần mềm du lịch như hệ thống đặt chỗ trên máy tính, sử dụng thành thạo Internet để tra cứu thông tin khi cần thiết.
Personality and availability
Một nhân viên sales du lịch chuyên nghiệp cần đảm bảo trang bị một số phẩm chất cốt lõi nhất như sau: <ul style="list-style-type: none"> - Có hoài bão và đam mê đặt mục tiêu cho bản thân và lập kế hoạch để đạt được những mục tiêu đó. - Kiên trì, đặc biệt khi gặp sự từ chối của khách hàng để tìm giải pháp thuyết phục khách hàng sử dụng sản phẩm, dịch vụ. - Làm việc độc lập biết tổ chức, sắp xếp, lên kế hoạch công việc theo thứ tự ưu tiên. - Tư duy tích cực để giải quyết vấn đề và rút ra bài học từ thất bại. - Có tinh thần trách nhiệm cao với công việc và đồng cảm với khách hàng
Notes
Nhân viên kinh doanh du lịch phải yêu thích du lịch, có nhiều kinh nghiệm du lịch tự túc, tự mình khám phá nhiều điểm đến, am hiểu xu hướng du lịch, am hiểu về văn hóa, lịch sử, địa lý của điểm đến.
SECTION 2
Economic sector
Tourism
Seniority level
Can be filled by a recent graduate (Basic level).
Academic qualification - I level
School of tourism/ school of marketing/ school of business administration
Academic qualification - II level
School of tourism: tourism management School of marketing: marketing management School of business administration: business administration / human resource management / marketing/ economics
Academic qualification - III level
None