

## E-commerce Sales and Hospitality Marketing

### **Description**

#### **Σκοπός του Προγράμματος:**

Ο σκοπός του προγράμματος είναι η κατάρτιση των ωφελούμενων, ώστε να μπορούν να αναλάβουν την ολοκληρωμένη υποστήριξη e-commerce σε θέματα σχετικά με τον τουρισμό, τις πωλήσεις και το Marketing

#### **Σύντομη Περιγραφή του Προγράμματος Κατάρτισης:**

Το πρόγραμμα αυτό θα παρέχει κατάρτιση σε μορφή ολοκληρωμένων σφαιρικών γνώσεων εργαζόμενων που ενδιαφέρονται για την ιδιότητα υπάλληλου e-commerce σε θέματα σχετικά με τον τουρισμό, τις πωλήσεις και το Marketing.

Πιο συγκεκριμένα στην πρώτη ενότητα ο εκπαιδευόμενος θα αποκτήσει γνώσεις σχετικά με το ηλεκτρονικό εμπόριο και τα επιμέρους χαρακτηριστικά του. Στην δεύτερη ενότητα ο εκπαιδευόμενος θα γνωρίσει τις έννοιες του μάρκετινγκ, και τις λειτουργίες του ηλεκτρονικού εμπορίου στον τουρισμό. Τέλος, ο εκπαιδευόμενος θα γνωρίσει ειδικά ζητήματα σχετικά με την διοργάνωση εκθέσεων και συνεδρίων.

#### **Μαθησιακά αποτελέσματα:**

Ο καταρτιζόμενος:

- Να μπορεί να ορίσει και να κατανοήσει την έννοια του ηλεκτρονικού εμπορίου
- Να μπορεί να διαχωρίσει το έμμεσο και το άμεσο ηλεκτρονικό εμπόριο
- Να μπορεί να διαχωρίσει τις έννοιες B2B και B2C
- Να μπορεί να αξιολογήσει την σημασία του ηλεκτρονικού εμπορίου
- Να μπορεί να αξιολογήσει τα πλεονεκτήματα και τους περιορισμούς του ηλεκτρονικού

## εμπορίου

- Να μπορεί να ορίσει την έννοια του ηλεκτρονικού μάρκετινγκ και τα χαρακτηριστικά του
- Να μπορεί να σχολιάσει κριτικά σχετικά με τα ζητήματα απορρήτου και ασφαλείας στο ηλεκτρονικό εμπόριο
- Να μπορεί να ορίσει και να κατανοήσει την έννοια του E-tourism
- Να μπορεί να ορίσει και να κατανοήσει την έννοια της ηλεκτρονικής προμήθειας
- Να μπορεί να ορίζει την επιρροή των ΤΠΕ
- Να μπορεί να αξιολογήσει την σημασία του CRM
- Να μπορεί να αξιολογήσει την σημασία του ηλεκτρονικού εμπορίου στον τουρισμό
- Να μπορεί να αξιολογήσει τα πλεονεκτήματα και τους περιορισμούς του e-ticketing
- Να μπορεί να σχολιάσει κριτικά σχετικά με τα ζητήματα απορρήτου και ασφαλείας στο e-ticketing και το CRM
- Να μπορεί να αξιολογήσει τα πλεονεκτήματα και τους περιορισμούς του e-learning
- Να μπορεί να ορίσει και να κατανοήσει την έννοια του συνεδρίου και της έκθεσης
- Να μπορεί να ορίσει και να κατανοήσει την έννοια της βιομηχανίας MICE
- Να μπορεί να ορίζει την επιρροή των ΤΠΕ
- Να μπορεί να αξιολογήσει την σημασία των δημόσιων σχέσεων
- Να μπορεί να αξιολογήσει την σημασία του μέσω κοινωνικής δικτύωσης στις δημόσιες σχέσεις
- Να μπορεί να αξιολογήσει τα πλεονεκτήματα και τους περιορισμούς της βιομηχανίας MICE
- Να μπορεί να σχολιάσει κριτικά σχετικά με τα ζητήματα της εξυπηρέτησης πελατών
- Να μπορεί να αξιολογήσει τους σημαντικούς τομείς του πλάνου οργάνωσης

Σύνδεσμος για την αναλυτική περιγραφή του Προγράμματος Κατάρτισης και την πρόσβαση στο εκπαιδευτικό υλικό: <https://oaed.edu-elearning.gr/>

Η συνολική διάρκεια του Προγράμματος Κατάρτισης είναι **80 ώρες**.

Ωρες δια ζώσης Κατάρτισης: 12

Ωρες Σύγχρονης εξ αποστάσεως: 48

Ωρες Ασύγχρονης: 20

Ο απαιτούμενος χρόνος ολοκλήρωσης του κάθε τμήματος κατάρτισης είναι **1 μήνας**.

## Date Created

Μάρτιος 2022

## Meta Fields