



## **ИГРА «ТУРИСТИЧЕСКАЯ ФИРМА», инструкция команде 1**

---

Вы – потенциальный клиент туристической компании. Вы пришли сюда, чтобы подобрать себе подходящую путевку. Вы совершенно не понимаете, что вы хотите, знаете лишь одно: вы очень хотите уехать отдохнуть.

В то же время, у вас сложилось предубеждение по отношению к туристическим компаниям, потому что те компании, куда вы обращались, как правило, предлагали вам совершенно не подходящие варианты.

### **Информация о вас:**

Вы – Снегурочка.

Вас слепили из снега Бабка и Дедка. Вы никогда в жизни не были нигде, кроме родной деревни, поэтому слова типа «Париж», «пирамиды» или «море» вы конечно слышали, но если честно то они почти ни о чем вам не говорят. Жару (> 15-20<sup>0</sup>) вы не переносите вообще, тепло (выше нуля) – переносите плохо, зато холод (отрицательная температура) – это ваша стихия, причем чем холоднее – тем лучше. Поэтому уехать отсюда на все лето и прихватить весну с осенью вам бы очень подошло. Развлечений вы никаких особо не знаете – кроме Масленицы и прыжков через костер; причем после последнего ничего не помните. Вы неприхотливы к условиям, и вам все равно – какая это будет страна. Деньги у вас есть (Дед Мороз подкинет, если что). Главное для вас – чтобы то, что вам предложат, соответствовало особенностям вашего организма.

### **Важно:**

Вы не разговорчивы, и на все вопросы отвечаете максимально коротко. Сами вы ничего не рассказываете, отвечаете только на те вопросы, которые задаются. Там, где вопрос неконкретный, нечеткий и дает возможность неопределенного ответа, вы отвечаете неконкретно, нечетко и неопределенно. Если вам предлагают нечто, что не подходит вам, то вы склонны не давать категорического отказа, скорее – проявите свое несогласие невербально. Не объясняйте своих решений.

От каждой турфирмы вы получаете только одно предложение. Если оно вас не устраивает – вы уходите к их конкурентам.

Вам необходимо выбрать одного представителя от команды, который будет изображать клиента. В любой момент, вы можете его заменить.



## **ИГРА «ТУРИСТИЧЕСКАЯ ФИРМА», инструкция команде 2**

---

Вы – работник туристической компании.

Ваша турфирма – широкого направления: вы продаете туры в любое место планеты, от южного до северного полюса. Вы готовы удовлетворить запросы любого клиента – как богатого, так и со скромными возможностями; как любителя традиционного отдыха, так и экстремала.

Однако, ваша «фишка» - это туры в пустыню Сахара. На сегодняшний день, таких туров не предлагает никто кроме вас. Низкие накладные расходы и дешевизна местных услуг позволяют вам на одном таком туре зарабатывать столько же, сколько на пяти обычных турах в Египет, при сходной стоимости путевки. Именно поэтому вы чрезвычайно заинтересованы в том, чтобы продать как можно больше этих туров.

В своей работе с клиентом вы стремитесь учесть его пожелания, однако, вы помните о том, что у вас есть план продаж, и заинтересованы продать наиболее выгодные для вас туры. К сожалению, не всегда клиенты знают, что они хотят. Приходится прикладывать много усилий, чтобы понять, что же им реально нужно.

Сейчас к вам пришел как раз такой клиент.

### **Важно:**

Ваша задача – удержать клиента и не дать ему уйти к конкурентам, при этом – стремиться к тому чтобы заработать на нем как можно больше.

У вас будет 5 минут на общение с клиентом. За это время, вы имеете право сделать только одно предложение, если оно не устроит клиента – он уходит в другую компанию. Альтернативных предложений («Можем вам предложить это... и это...») делать нельзя.

Вам необходимо выбрать одного представителя от команды, который будет изображать продавца турфирмы. В любой момент, вы можете его заменить.



## **ИГРА «ТУРИСТИЧЕСКАЯ ФИРМА», инструкция команде 3**

---

Вы – работник туристической компании.

Ваша турфирма – широкого направления: вы продаете туры в любое место планеты, от южного до северного полюса. Вы готовы удовлетворить запросы любого клиента – как богатого, так и со скромными возможностями; как любителя традиционного отдыха, так и экстремала.

Однако, ваша «фишка» - это морские круизы по самым жарким пляжам средиземноморья на комфортабельном лайнере, причем, при поддержании стабильной температуры воды не ниже 28°, а воздуха – 35°! На сегодняшний день, таких туров не предлагает никто кроме вас. Владелец лайнера – друг детства директора вашей компании, поэтому для вашей фирмы представляются эксклюзивные условия выкупа и бронирования кают, что позволяет вам на одном таком туре зарабатывать столько же, сколько на пяти обычных турах в Египет, при сходной стоимости путевки. Именно поэтому вы чрезвычайно заинтересованы в том, чтобы продать как можно больше этих туров.

В своей работе с клиентом вы стремитесь учесть его пожелания, однако, вы помните о том, что у вас есть план продаж, и заинтересованы продать наиболее выгодные для вас туры. К сожалению, не всегда клиенты знают, что они хотят. Приходится прикладывать много усилий, чтобы понять, что же им реально нужно.

Сейчас к вам пришел как раз такой клиент.

### **Важно:**

Ваша задача – удержать клиента и не дать ему уйти к конкурентам, при этом – стремиться к тому чтобы заработать на нем как можно больше.

У вас будет 5 минут на общение с клиентом. За это время, вы имеете право сделать только одно предложение, если оно не устроит клиента – он уходит в другую компанию. Альтернативных предложений («Можем вам предложить это... и это...») делать нельзя.

Вам необходимо выбрать одного представителя от команды, который будет изображать продавца турфирмы. В любой момент, вы можете его заменить.



## **ИГРА «ТУРИСТИЧЕСКАЯ ФИРМА», инструкция команде 4**

---

Вы – работник туристической компании.

Ваша турфирма – широкого направления: вы продаете туры в любое место планеты, от южного до северного полюса. Вы готовы удовлетворить запросы любого клиента – как богатого, так и со скромными возможностями; как любителя традиционного отдыха, так и экстремала.

Однако, ваша «фишка» - это пляжи Австралии. Днем туристы загорают, а ночью их перевозят с пляжа на пляж в особым образом оборудованных автобусах со спальными местами. Это позволяет за неделю отдыха не только объехать пол-континента, посмотреть австралийскую флору и фауну, но и загореть дочерна. На сегодняшний день, таких туров не предлагает никто кроме вас. А главное, использование автобусов вместо отелей и особые «завязки» вашего директора позволили настолько снизить себестоимость поездки, что на продаже одного такого тура можно зарабатывать столько же, сколько на пяти обычных турах в Египет, при сходной стоимости путевки. Именно поэтому вы чрезвычайно заинтересованы в том, чтобы продать как можно больше этих туров.

В своей работе с клиентом вы стремитесь учесть его пожелания, однако, вы помните о том, что у вас есть план продаж, и заинтересованы продать наиболее выгодные для вас туры. К сожалению, не всегда клиенты знают, что они хотят. Приходится прикладывать много усилий, чтобы понять, что же им реально нужно.

Сейчас к вам пришел как раз такой клиент.

### **Важно:**

Ваша задача – удержать клиента и не дать ему уйти к конкурентам, при этом – стремиться к тому чтобы заработать на нем как можно больше.

У вас будет 5 минут на общение с клиентом. За это время, вы имеете право сделать только одно предложение, если оно не устроит клиента – он уходит в другую компанию. Альтернативных предложений («Можем вам предложить это... и это...») делать нельзя.

Вам необходимо выбрать одного представителя от команды, который будет изображать продавца турфирмы. В любой момент, вы можете его заменить.