



**ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗΣ ΔΕΞΙΟΤΗΤΩΝ
ΣΤΟΝ ΤΟΜΕΑ ΤΟΥ ΤΟΥΡΙΣΜΟΥ**

E-Commerce & Hospitality Sales & Marketing

Syllabus

Απρίλιος 2017
Έκδοση 01.0



PEOPLECERT ΕΛΛΑΣ Α.Ε – Φορέας Πιστοποίησης Ανθρώπινου Δυναμικού

Κοραή 3, 105 64 Αθήνα, Τηλ.: 210 372 9100, Fax: 210 372 9101, e-mail: info@peoplecert.gr, www.peoplecert.gr

Copyright © 2017 PEOPLECERT Ελλάς Α.Ε & ΙΝΣΕΤΕ

Όλα τα δικαιώματα είναι κατοχυρωμένα. Απαγορεύεται η αναπαραγωγή εν όλω ή εν μέρει του παρόντος σε οποιαδήποτε μορφή και με οποιοδήποτε μέσο (ηλεκτρονικά, φωτοτύπηση, φωνητική καταγραφή ή άλλως) χωρίς την έγγραφη συναίνεση της PEOPLECERT και του Ιδιοκτήτη των Σχημάτων των Ειδικοτήτων του Τουρισμού ΙΝΣΕΤΕ. Για οποιοδήποτε ερώτημα σχετικά με την άδεια αναπαραγωγής, μετάδοσης και χρήσης για οποιοδήποτε λόγο του παρόντος υλικού παρακαλούμε απευθυνθείτε στον εκδότη.

Αυτό το έγγραφο και τα περιεχόμενά του είναι εμπιστευτικά και προορίζονται μόνο για χρήση από τα άτομα στα οποία απευθύνονται. Απαγορεύεται η μη εξουσιοδοτημένη χρήση ή διάδοση ή κοινοποίηση σε τρίτους του συνόλου ή μέρους του εγγράφου αυτού, καθώς και η ανάπτυξη μέρους ή του συνόλου αυτού χωρίς την έγγραφη έγκριση του Ινστιτούτου του Συνδέσμου Ελληνικών Τουριστικών Επιχειρήσεων (ΙΝΣΕΤΕ) και χωρίς αναφορά στην πηγή. Για άδεια αναπαραγωγής του υλικού θα πρέπει να απευθυνθείτε στον εκδότη. Δεν επιτρέπεται επίσης η αλλοίωση ή παραποίηση μέρους ή και ολόκληρου του συγκεκριμένου υλικού. Το ΙΝΣΕΤΕ δεν υπέχει ευθύνη για οποιαδήποτε απώλεια ή αλλοίωση ή άλλη ζημία, οφειλόμενη σε χρήση πληροφοριών που περιέχονται στο υλικό αυτό

ΑΠΟΠΟΙΗΣΗ

Το παρόν σχεδιάστηκε με σκοπό να παρέχει χρήσιμες πληροφορίες στον αναγνώστη. Παρ' όλο που η δημοσίευση του παρόντος έχει γίνει με κάθε επιμέλεια, η PEOPLECERT ως εκδότης δεν εγγυάται (ρητά ή σιωπηρά) την πληρότητα, αξιοπιστία, ακρίβεια, καταλληλότητα ή διαθεσιμότητα των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτό. Η PEOPLECERT δεν θα είναι υπεύθυνη ή υπαίτια για οποιαδήποτε απώλεια ή βλάβη (ενδεικτικώς, αλλά όχι περιοριστικώς, ειδική, έμμεση, ακολουθηματικού χαρακτήρα) η οποία ενδέχεται να προκύψει ή να είναι αποτέλεσμα πληροφοριών, οδηγιών ή συμβουλών που περιέχονται στο παρόν.

1. Εισαγωγή

Τα στελέχη της ειδικότητας **E-commerce & Hospitality Sales & Marketing** διεκπεραιώνουν το σύνολο των εργασιών μάρκετινγκ, πωλήσεων και οργάνωσης εκδηλώσεων σε τμήματα μάρκετινγκ, πωλήσεων ή οργάνωσης συνεδρίων, εκθέσεων και εκδηλώσεων μιας τουριστικής επιχείρησης, με στόχο τη μεγαλύτερη δυνατή ικανοποίηση του πελάτη μέσω της κατάλληλης και άμεσης εξυπηρέτησης στα όποια αιτήματά του, προκειμένου να συμβάλλουν με τον καλύτερο δυνατό τρόπο στην διασφάλιση της απρόσκοπτης και αποτελεσματικής λειτουργίας των επιχειρήσεων αυτών και την εκπλήρωση των στόχων αποδοτικής λειτουργίας τους στο πλαίσιο των ισχυόντων κανονισμών, πολιτικών, μεθόδων και διαδικασιών που εφαρμόζονται από αυτές.

Πρόκειται για μια ειδικότητα χωρίς διαβαθμίσεις.

Η πιστοποίηση στελεχών στην ειδικότητα E-commerce & Hospitality Sales & Marketing περιλαμβάνεται στο Σχήμα Πιστοποίησης Τουρισμού που αναπτύχθηκε από την PEOPLECERT για λογαριασμό του Ινστιτούτου του Συνδέσμου Ελληνικών Τουριστικών Επιχειρήσεων ΙΝΣΕΤΕ (Ιδιοκτήτη του Σχήματος Πιστοποίησης), και παρέχει αναγνώριση, σε διεθνές επίπεδο, για τους επαγγελματίες που καλύπτουν θέσεις, για τις οποίες απαιτείται γνώση, εξειδίκευση και εμπειρία για την εκτέλεση διάφορων εργασιών σε τμήματα μάρκετινγκ, πωλήσεων ή οργάνωσης συνεδρίων εκθέσεων και εκδηλώσεων όπως: εξυπηρέτηση πελατών, διαχείριση παραπόνων, εφαρμογή των αρχών τηλεφωνικής επικοινωνίας, διενέργεια των εργασιών πωλήσεων υπηρεσιών/προϊόντων τουριστικών επιχειρήσεων, εφαρμογή βασικών αρχών μάρκετινγκ και ηλεκτρονικού εμπορίου, οργάνωση δεξιώσεων συνεδρίων και εκθέσεων κ.ο.κ.

Η πιστοποίηση στελεχών στην ειδικότητα **E-commerce & Hospitality Sales & Marketing** καλύπτει τις απαιτούμενες γνώσεις που θα πρέπει να έχει ένας υποψήφιος για να αποδείξει την κατανόηση του περιεχομένου των απαιτήσεων των εθνικών και διεθνών πρακτικών εργασιών/αρμοδιοτήτων στις ανάγκες μάρκετινγκ, ηλεκτρονικού εμπορίου και οργάνωσης συνεδρίων και εκθέσεων μιας τουριστικής επιχείρησης, καθώς και των απαραίτητων δεξιοτήτων πρακτικής εφαρμογής αυτών.

Συνιστάται οι υποψήφιοι προτού λάβουν μέρος στις εξετάσεις πιστοποίησης αυτού του επιπέδου, να κατέχουν τις βασικές γνώσεις που αναφέρονται στην αναλυτική εξεταστέα ύλη που ακολουθεί, καθώς και να έχουν παρακολουθήσει σχετικά προγράμματα κατάρτισης που συνδέονται με το αντικείμενο της πιστοποίησης.

2. Σε ποιους απευθύνεται / Ακροατήριο

Η παρούσα πιστοποίηση απευθύνεται σε υφιστάμενα στελέχη e-commerce, hospitality & marketing τουριστικών επιχειρήσεων καθώς και σε υποψήφιους που επιθυμούν να στελεχώσουν έναν τουριστικό οργανισμό σε μια τέτοια θέση.

Απαιτείται βασικό επίπεδο γνώσεων και εφαρμογής των σχετικών με το αντικείμενο δεξιοτήτων για την επιτυχή απόκτηση αυτής της πιστοποίησης, αφού η πιστοποίηση σε επίπεδο στελεχών E-commerce & Hospitality Sales & Marketing που αναπτύχθηκε από την PEOPLECERT για λογαριασμό του ΙΝΣΕΤΕ δηλώνει την ικανότητα του κατόχου της να ασκήσει/εκτελέσει εργασίες για τις ακόλουθες κατηγορίες εργασιών:

- i. Εξυπηρέτησης πελατών και διαχείριση παραπόνων
- ii. Αποτελεσματικής επικοινωνίας και σωστής συμπεριφοράς
- iii. Οργάνωσης συνεδρίων και εκθέσεων
- iv. Εφαρμογής βασικών αρχών μάρκετινγκ, ηλεκτρονικού μάρκετινγκ και ηλεκτρονικού εμπορίου
- v. Διαρκούς εκπαίδευσης, ενημέρωσης και βελτίωσης στα θέματα της αρμοδιότητάς του

Η πιστοποίηση στελεχών στην ειδικότητα E-commerce & Hospitality Sales & Marketing που αναπτύχθηκε από την PEOPLECERT για λογαριασμό του ΙΝΣΕΤΕ αποδεικνύει με τον καλύτερο και πλέον αξιόπιστο τρόπο ότι ο κάτοχός της κατέχει τις απαραίτητες γνώσεις, και ικανότητες, έτσι ώστε να είναι σε θέση να παρέχει υψηλού επιπέδου και αποδοτικότητας εργασίες υποδοχής και εξυπηρέτησης πελατών στον τουριστικό τομέα, σε υποστηρικτικό επίπεδο.

3. Μαθησιακοί στόχοι

Ο υποψήφιος πρέπει να έχει σχετική επαγγελματική εμπειρία ή να έχει εκπαιδευτεί σε όλες τις σχετικές γνώσεις και δεξιότητες των τυπικών εργασιών μάρκετινγκ, πωλήσεων και οργάνωσης εκδηλώσεων των τμημάτων μάρκετινγκ, πωλήσεων ή οργάνωσης συνεδρίων, εκθέσεων και εκδηλώσεων μιας τουριστικής επιχείρησης, έτσι ώστε να διεκπεραιώνει όλες τις αναγκαίες εργασίες για την εύρυθμη λειτουργία της επιχείρησης, σε υποστηρικτικό επίπεδο.

Οι κάτοχοι της πιστοποίησης στην ειδικότητα E-commerce & Hospitality Sales & Marketing θα μπορούν να αποδείξουν τις γνώσεις τους, την ικανότητα, την κατανόηση και την αρμοδιότητα για την εφαρμογή όλων των απαραίτητων γνώσεων και δεξιοτήτων εκτέλεσης εργασιών σε τμήματα μάρκετινγκ, πωλήσεων ή οργάνωσης συνεδρίων, εκθέσεων και εκδηλώσεων τουριστικών επιχειρήσεων και θα είναι σε θέση να:

- Γνωρίζουν τις βασικές έννοιες στα θέματα τουρισμού και τουριστικών επιχειρήσεων
- Γνωρίζουν και να εφαρμόζουν τους κανόνες καλής συμπεριφοράς και εμφάνιση
- Γνωρίζουν και να εφαρμόζουν τις βασικές έννοιες και τις κύριες στρατηγικές εξυπηρέτησης πελατών
- Αντιμετωπίζουν τα αιτήματα και παράπονα των πελατών σχετικά με τις παρεχόμενες από την τουριστική επιχείρηση υπηρεσίες και να καταβάλουν κάθε προσπάθεια για την επίλυση των προβλημάτων.
- Γνωρίζουν τις βασικές έννοιες και μορφές του επαγγελματικού τουρισμού
- Εφαρμόζουν τις διαδικασίες οργάνωσης συνεδρίων και εκθέσεων καθώς και να γνωρίζουν τα ειδικά χαρακτηριστικά της οργάνωσης συνεδρίων ή εκθέσεων.
- Γνωρίζουν τις βασικές αρχές μάρκετινγκ και ηλεκτρονικού μάρκετινγκ, τις βασικές αρχές του ηλεκτρονικού εμπορίου που αφορούν τις τουριστικές επιχειρήσεις και να τις εφαρμόζουν
- Συμμετέχουν σε εκπαιδεύσεις, συγκεντρώσεις και συναντήσεις σχετικά με τη βελτίωση των υπηρεσιών υποδοχής και φιλοξενίας.

4. Εξέταση

Η εξέταση για την πιστοποίηση στελεχών στην ειδικότητα E-commerce & Hospitality Sales & Marketing έχει σχεδιαστεί έτσι ώστε να επικυρώνει τις γνώσεις των υποψηφίων τόσο επί των περιεχομένων των γνώσεων που απαιτούνται αλλά και στην εφαρμογή όλων όσων διέπουν τις εργασίες που σχετίζονται με την υποδοχή και την εξυπηρέτηση πελατών τουριστικών επιχειρήσεων.

Η εξέταση επικεντρώνεται στις παρακάτω **τέσσερις** κατηγορίες των γνωστικών κατηγοριών της **Ταξινόμιας του Bloom** (Bloom's taxonomy)¹:

- Γνώση (Knowledge)
- Κατανόηση (Comprehension)
- Εφαρμογή (Apply)
- Ανάλυση (Analyze)

¹ Η ταξινόμια/κατάταξη του Bloom (Bloom's taxonomy) ορίζει έξι (6) επίπεδα μάθησης σε **γνωστικό επίπεδο** (γνώση, κατανόηση, εφαρμογή, ανάλυση, αξιολόγηση, δημιουργία, - know, comprehend, apply, analyze, evaluate, create), τα οποία είναι σειριακά/διαδοχικά και συσσωρευτικά αφού προχωρούν από το απλό προς το σύνθετο. Προκειμένου λοιπόν να επιτευχθεί το 6^ο επίπεδο μάθησης, πρέπει να διασφαλιστεί ότι τα προηγούμενα πέντε επίπεδα έχουν επιτευχθεί.

4.1 Κριτήρια Ένταξης / Απαιτήσεις Εκπαίδευσης

Υπάρχουν συγκεκριμένα κριτήρια ένταξης στις εξετάσεις καθώς και ακαδημαϊκές, εκπαιδευτικές και επαγγελματικές απαιτήσεις για συμμετοχή στην εξέταση πιστοποίησης στελεχών στην ειδικότητα «E-commerce & Hospitality & Marketing».

Πιο συγκεκριμένα οι απαιτήσεις είναι οι εξής:

Ακαδημαϊκά προσόντα	Επαγγελματική εμπειρία	Συνεχιζόμενη Εκπαίδευση
Απόφοιτος τουλάχιστον δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης	2 season ² απασχόλησης σε ξενοδοχειακές/τουριστικές μονάδες	και διαδρομές κατάρτισης όπως αυτές προβλέπονται από την παρακολούθηση οποιουδήποτε πιστοποιημένου προγράμματος κατάρτισης διάρκειας τουλάχιστον 30 ωρών στην αντίστοιχη ειδικότητα
Πιστοποίηση ΙΕΚ τουριστικού τομέα ή πτυχίο/τίτλος ΕΠΑΛ, ΕΠΑΣ, ΤΕΕ, ΤΕΣ, ΣΕΚ τουριστικού τομέα ή ισότιμος τίτλος σχολών της αλλοδαπής αναγνωρισμένος από την αρμόδια αρχή	1 season ² απασχόλησης σε ξενοδοχειακές/τουριστικές μονάδες	και διαδρομές κατάρτισης όπως αυτές προβλέπονται από την παρακολούθηση οποιουδήποτε πιστοποιημένου προγράμματος κατάρτισης διάρκειας τουλάχιστον 30 ωρών στην αντίστοιχη ειδικότητα
Πτυχίο/δίπλωμα τριτοβάθμιας εκπαίδευσης (ΑΤΕΙ, ΑΕΙ, ΑΣΤΕ) τουριστικού τομέα ή ισότιμος τίτλος σπουδών της αλλοδαπής αναγνωρισμένος από την αρμόδια αρχή	1 season ² απασχόλησης σε ξενοδοχειακές/τουριστικές μονάδες	και διαδρομές κατάρτισης όπως αυτές προβλέπονται από την παρακολούθηση οποιουδήποτε πιστοποιημένου προγράμματος κατάρτισης διάρκειας τουλάχιστον 30 ωρών στην αντίστοιχη ειδικότητα
ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΗ ΔΙΑΔΡΟΜΗ		
Επιτυχής ολοκλήρωση θεωρητικής κατάρτισης και πρακτικής άσκησης, στα πλαίσια προγράμματος της Πράξης «Επιταγή εισόδου για νέους έως 29 ετών σε ιδιωτικές επιχειρήσεις στον κλάδο του Τουρισμού για απόκτηση εργασιακής εμπειρίας» με δικαιούχο το ΙΝΣΕΤΕ (ΕΣΠΑ 2014-2020 ΕΠ Ανάπτυξη Ανθρώπινου Δυναμικού, Εκπαίδευση και Δια βίου Μάθηση)		
ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΗ ΔΙΑΔΡΟΜΗ		
Παρακολούθηση εγκεκριμένου προγράμματος όπως αυτό προδιαγράφεται στο πλαίσιο του προγράμματος VOUCHER 29-64: Κατάρτιση και Πιστοποίηση Ανέργων 29-64 ετών σε κλάδους, ΕΠ Ανάπτυξη Ανθρώπινου Δυναμικού, Εκπαίδευση και Δια βίου Μάθηση.		
Βασικές δεξιότητες		
Επαρκής γνώση γραφής, ανάγνωσης και κατανόησης της ελληνικής γλώσσας Γνώσεις ξένης γλώσσας (τουλάχιστον επίπεδο B2) Βασικές γνώσεις χειρισμού Η/Υ (Base) Βασικές γνώσεις διοίκησης επιχειρήσεων, ξενοδοχειακού marketing και ξενοδοχειακής νομοθεσίας		

² Η δωδεκάμηνη απασχόληση στον ξενοδοχειακό και τουριστικό τομέα θεωρείται ισοδύναμη των δύο season.

4.2 Μέθοδος Αξιολόγησης

Η μεθοδολογία της αξιολόγησης εστιάζει στις βασικές κατηγορίες Γνώση, Κατανόηση, Εφαρμογή και Ανάλυση.

Η **Γνώση (Knowledge)** ορίζεται ως η ανάκληση υλικού και πληροφοριών που έχει ήδη μάθει κάποιος, από γεγονότα μέχρι θεωρίες και αντιπροσωπεύει το χαμηλότερο επίπεδο μαθησιακών αποτελεσμάτων στο γνωστικό τομέα. Αυτά τα μαθησιακά αποτελέσματα μετατρέπονται σε στόχους αξιολόγησης και περιλαμβάνουν γνώση και ανάκληση σε:

- Κοινές ή/και βασικές έννοιες, ορισμούς, ορολογία και αρχών επικοινωνίας
- Τυπικές απαιτήσεις και δεξιότητες υποδοχής ξενοδοχείων και τουριστικών επιχειρήσεων
- Διαδικασίες, κανόνες και διεργασίες υποδοχής ξενοδοχείων και τουριστικών επιχειρήσεων

Η **Κατανόηση (Comprehension)** είναι το χαμηλότερο επίπεδο αντίληψης και κατανόησης και συνεπάγεται την ικανότητα αντίληψης της σημασίας της ύλης που διδάσκεται, συμπεριλαμβανομένου και κάποιου είδους ερμηνείας, μετάφρασης ή εκτίμησης κατά τη διάρκεια της διαδικασίας. Αυτά τα μαθησιακά αποτελέσματα και στη συνέχεια και οι αντίστοιχοι στόχοι αξιολόγησης υπερβαίνουν την απλή ανάκληση πληροφοριών και μπορεί να περιλαμβάνουν:

- Κατανόηση γεγονότων, εννοιών και αρχών
- Ερμηνεία υλικού (π.χ. διαγράμματα, γραφήματα, κείμενο)
- Αιτιολόγηση μιας διαδικασίας, διεργασίας και μεθόδου αξιολόγησης

Η **Εφαρμογή (Application)** αφορά το επίπεδο όπου οι υποψήφιοι πρέπει να συνδυάζουν τη γνώση και την κατανόηση ενός αντικειμένου ή θέματος έτσι ώστε να είναι σε θέση να αντιληφθούν το αφηρημένο ή/και να δημιουργήσουν μία αφηρημένη έννοια (abstraction). Πιο συγκεκριμένα, οι υποψήφιοι αναμένεται να εφαρμόσουν τις γνώσεις και την κατανόησή τους έτσι ώστε να δημιουργούνται αφηρημένες/γενικότερες έννοιες, γενικές αρχές και γενικεύσεις και να εφαρμόζονται σε συγκεκριμένες νέες καταστάσεις. Δηλαδή, σε αυτό το επίπεδο, ο υποψήφιος μπορεί να χρησιμοποιήσει μια έννοια ή γενίκευση σε νέες καταστάσεις και πλαίσια, και να εφαρμόσει τη γνώση από τη μάθηση/εκπαίδευση σε άλλους χώρους ή/και τομείς. Τέτοια μαθησιακά αποτελέσματα και κατά συνέπεια και οι αντίστοιχοι στόχοι αξιολόγησης υπερβαίνουν την απλή ανάκληση και κατανόηση πληροφοριών και μπορεί να περιλαμβάνουν:

- Χρήση ιδεών, αρχών και θεωριών σε νέες, ιδιαίτερες και συγκεκριμένες καταστάσεις
- Δυνατότητα επιλογής της κατάλληλης διαδικασίας, εφαρμογή αρχών και χρήση ειδικών προσεγγίσεων ή προσδιορισμός των διαθέσιμων επιλογών σε μια δεδομένη κατάσταση
- Εφαρμογή του υλικού εκμάθησης και εκπαίδευσης σε μια νέα κατάσταση
- Εφαρμογή κανόνων, μεθόδων, εννοιών, αρχών, νόμων και θεωριών

Τα μαθησιακά αποτελέσματα σε αυτήν την κατηγορία απαιτούν ένα υψηλότερο επίπεδο κατανόησης και αντίληψης που είναι πέραν του προηγούμενου επιπέδου κατανόησης.

Η **Ανάλυση (Analysis)** είναι το επίπεδο μάθησης το οποίο υπερβαίνει την απλή εφαρμογή αφού απαιτείται από τους υποψήφιους να μπορούν να διασπούν τις πληροφορίες σε βασικότερα στοιχεία και να διακρίνουν τα συστατικά μιας πληροφορίας, έτσι ώστε να καταλαβαίνουν και να αντιλαμβάνονται την οργανωτική δομή της πληροφορίας και να μπορούν να κάνουν αντίστοιχες αναγωγές. Πιο συγκεκριμένα, οι υποψήφιοι θα πρέπει να διασπούν, διακρίνουν, ανιχνεύουν, ξεχωρίζουν και αναπαριστούν όλες τις σημαντικές εργασίες αυτού του επιπέδου μάθησης και συμπεριλαμβάνει και τα προηγούμενα επίπεδα γνώσης, κατανόηση και εφαρμογής. Τέτοια μαθησιακά αποτελέσματα και κατά συνέπεια και οι αντίστοιχοι στόχοι αξιολόγησης υπερβαίνουν τη γνώση, την κατανόηση και την εφαρμογή και μπορεί να περιλαμβάνουν:

- Αναγνώριση μοτίβων που χρησιμοποιούνται για την ανάλυση ενός προβλήματος
- Ανάπτυξη διαφορετικών συμπερασμάτων για την αναγνώριση/εντοπισμό κινήτρων ή αιτίων
- Εξαγωγή συμπερασμάτων
- Εύρεση στοιχείων για την υποστήριξη γενικεύσεων
- Αναγνώριση/Προσδιορισμός τμημάτων, ανάλυση των σχέσεων μεταξύ των τμημάτων και αναγνώριση των οργανωτικών αρχών που εμπλέκονται.

Τα μαθησιακά αποτελέσματα σε αυτό το επίπεδο αντιπροσωπεύουν ένα υψηλότερο επίπεδο γνωστικών δεξιοτήτων σε σχέση με την απλή κατανόηση και εφαρμογή του υλικού, εφόσον απαιτείται η ανάλυση, η σύνθεση γνώσεων και δεξιοτήτων και η αξιολόγησή τους.

4.3 Μορφή Εξέτασης

Η μορφή της εξέτασης πιστοποίησης παρουσιάζεται στον παρακάτω πίνακα:

Μέθοδος	Γραπτώς (paper based) ή Μέσω Η/Υ
Τύπος Τεστ	<p>1 ενιαίο τεστ</p> <p>55 ερωτήσεις Πολλαπλής Επιλογής (Multiple choice) με σενάριο εργασίας</p> <p>65 συνολικά βαθμοί.</p> <p>Οι ερωτήσεις διαφοροποιούνται σε:</p> <p>45 ερωτήσεις εξέτασης θεωρητικών γνώσεων η κάθε μια από τις οποίες βαθμολογείται με μια (1) μονάδα (70% των διαθέσιμων βαθμών της εξέτασης).</p> <p>10 ερωτήσεις εξέτασης πρακτικών γνώσεων με έμφαση στην επίλυση προβλημάτων και στις περιπτώσεις μελέτης η κάθε μια από τις οποίες βαθμολογείται με δύο (2) μονάδες (30% των διαθέσιμων βαθμών της εξέτασης).</p>
Διάρκεια	1 ½ ώρα (90 λεπτά)
Βάση Επιτυχίας	Τουλάχιστον 65% στο σύνολο του τεστ (42,25 βαθμοί)
Επιτήρηση	<p>Ναι</p> <p>Φυσική επιτήρηση ή μέσω Online Proctoring</p>
Χρήση Βιβλίων ή άλλου Υλικού	<p>Όχι</p> <p>Δεν επιτρέπεται η χρήση βιβλίων ή άλλου υλικού κατά τη διάρκεια της εξέτασης.</p> <p>Επιτρέπεται η χρήση Απλής Αριθμομηχανής με δυνατότητα εκθέτη (Calculator) εφόσον απαιτείται.</p>
Προαπαιτούμενα	<ul style="list-style-type: none"> • Ακαδημαϊκά κριτήρια • Βασικές δεξιότητες/γνώσεις <p>όπως περιγράφονται στην ενότητα 4.1 του παρόντος εγγράφου</p>
Διάκριση	ΔΕΝ Υφίσταται

Οι ερωτήσεις προέρχονται από μια βάση ερωτήσεων (Question Test Base - QTB) που ενημερώνεται τακτικά βάσει των προδιαγραφών εξέτασης που περιγράφονται παρακάτω. Οι ερωτήσεις χρησιμοποιούνται εναλλακτικά μεταξύ διάφορων τεστ σετ. Όλα τα τεστ σετ που παράγονται έχουν τον ίδιο βαθμό δυσκολίας. Δεν ανατίθεται ποτέ το ίδιο τεστ σετ σε έναν υποψήφιο στην περίπτωση πολλαπλών προσπαθειών στην ίδια ενότητα πιστοποίησης.

4.4 Ανάλυση Εξεταστέας Ύλης

Η εξεταστέα ύλη περιλαμβάνει τις κυριότερες ενότητες που αφορούν σε σημαντικά θέματα, ομαδοποιημένα ανά κατηγορία, βάσει των γνώσεων και πρακτικών εφαρμογών τους. Οι λεπτομέρειες επί των στόχων και των γνωστικών αντικειμένων ή δεξιοτήτων ανά θεματική

κατηγορία, παρουσιάζονται στον παρακάτω συγκεντρωτικό πίνακα της εξεταστέας ύλης:

Στέλεχος E-Commerce & Hospitality Sales & Marketing			
Κατηγορία	Γνωστική Περιοχή	Αναφ	Γνωστικό Αντικείμενο/Δεξιότητα
1. Εισαγωγή στον Τουρισμό	1.1 Βασικές Έννοιες Τουρισμού	1.1.1	Εισαγωγή στον Τουρισμό
		1.1.2	Βιομηχανία Τουρισμού και κύριες διακρίσεις όπως: Εγχώριος, Διεθνής, Εισερχόμενος, Εξερχόμενος. Κατηγορίες τουριστικών προϊόντων όπως: Ήλιος & Θάλασσα, Τουρισμός πόλης, Συνεδριακός, Πολιτιστικός, Ναυτικός
		1.1.3	Παγκόσμιος Τουρισμός και βασικά μεγέθη του
		1.1.4	Ελληνικός Τουρισμός και βασικά μεγέθη του
		1.1.5	Διεθνείς Τουριστικοί Οργανισμοί και Φορείς Ελληνικού Τουρισμού
	1.2 Τουριστικές Επιχειρήσεις	1.2.1	Κατανόηση του όρου τουριστική επιχείρηση και αναφορά ενδεικτικών επιχειρήσεων όπως: ξενοδοχεία/καταλύματα, επιχειρήσεις εστίασης, τουριστικά πρακτορεία, αεροπορικές και ακτοπλοϊκές επιχειρήσεις κ.ο.κ
		1.2.2	Οργάνωση, τμήματα και λειτουργίες ξενοδοχείου
		1.2.3	Κύκλος πωλήσεων τουριστικών ξενοδοχειακών προϊόντων και υπηρεσιών
2. Κανόνες Συμπεριφοράς και Εμφάνισης	2.1 Εμφάνιση και Συμπεριφορά Εργαζομένου	2.1.1	Προσωπική εμφάνιση και υγιεινή
		2.1.2	Συμπεριφορά των εργαζομένων σε τουριστικές επιχειρήσεις
		2.1.3	Γενικός κώδικας συμπεριφοράς και λόγοι ύπαρξης του
		2.1.4	Ο εργαζόμενος ως εκπρόσωπος της επιχείρησης
	2.2 Παραπτώματα	2.2.1	Σοβαρά πειθαρχικά παραπτώματα
		2.2.2	Πειθαρχικά μέτρα
3. Εξυπηρέτηση Πελατών	3.1 Βασικές Έννοιες Εξυπηρέτησης Πελατών	3.1.1	Εισαγωγικές έννοιες εξυπηρέτησης πελατών: ποιότητα υπηρεσιών, ικανοποίηση – πιστότητα πελάτη
		3.1.2	Τύποι πελατών
		3.1.3	Βασικά βήματα εξυπηρέτησης πελατών
		3.1.4	Εμπειρία πελάτη στον χώρο του τουρισμού
		3.2 Στρατηγικές Εξυπηρέτησης Πελατών	3.2.1
3.2.2			Υποχρεώσεις και δεξιότητες/ικανότητες των εργαζομένων στον τουρισμό

Στέλεχος E-Commerce & Hospitality Sales & Marketing			
Κατηγορία	Γνωστική Περιοχή	Αναφ	Γνωστικό Αντικείμενο/Δεξιότητα
		3.2.3	Τρίγωνο μάρκετινγκ υπηρεσιών και εφαρμογή του
		3.2.4	Παροχή υπηρεσιών και εργαζόμενος
	3.3 Διαχείριση Παραπόνων	3.3.1	Εισαγωγικές έννοιες διαχείρισης παραπόνων
		3.3.2	Πηγές παραπόνων και συχνότερα παράπονα
		3.3.3	Διαχείριση και στάδια διαχείρισης παραπόνων
		3.3.4	Ανάκτηση Εξυπηρέτησης και στρατηγικές ανάκτησης/επανόρθωσης εξυπηρέτησης
4. Οργάνωση Συνεδρίων και Εκθέσεων	4.1 Επαγγελματικός Τουρισμός	4.1.1	Βασικές έννοιες του και μορφές Επαγγελματικού τουρισμού
		4.1.2	Συνήθειες λόγοι επαγγελματικών ταξιδιών
		4.1.3	Κατηγορίες επαγγελματικού τουρισμού όπως: Συνέδρια, Εκθέσεις, Ταξίδια κινήτρων κ.ο.κ
		4.1.4	Άλλες διακρίσεις επαγγελματικού τουρισμού ανάλογα με τα γεωγραφικά όρια, το οικονομικό αποτέλεσμα, το μεταφορικό μέσο κ.ο.κ.
		4.1.5	Χαρακτηριστικά μετακινούμενων επαγγελματικών ομάδων
		4.1.6	Οφέλη από τον επαγγελματικό τουρισμό
	4.2 Συνεδριακός Τουρισμός	4.2.1	Βασικές έννοιες του συνεδριακού τουρισμού
		4.2.2	Ορολογία συνεδριακού τουρισμού όπως: συνέδριο, διάσκεψη, αίθουσα διασκέψεων, τηλεδιάσκεψη κ.ο.κ.
		4.2.3	Τύποι συνεδρίων όπως επιστημονικά, εμπορικά-επαγγελματικά, πολιτικά-κομματικά κ.ο.κ
		4.2.4	Οφέλη από τον συνεδριακό τουρισμό
		4.2.5	Ειδικά χαρακτηριστικά ταξιδιώτη συνεδρίου
	4.3 Οργάνωση και Ειδικά Χαρακτηριστικά Συνεδρίων	4.3.1	Βασικά θέματα διοργάνωσης συνεδρίου
		4.3.2	Ειδικά χαρακτηριστικά συνεδρίων όπως: διάρκεια, μέγεθος συνεδρίου, δαπάνη ανά συνέδριο
		4.3.3	Εμπλεκόμενα μέρη στην οργάνωση ενός συνεδρίου όπως: φορέας διοργάνωσης, οργανωτική επιτροπή, επαγγελματίας διοργάνωσης, προμηθευτές και αγοραστής
		4.3.4	Διοργανωτές συνεδρίων και ρόλοι τους

Στέλεχος E-Commerce & Hospitality Sales & Marketing			
Κατηγορία	Γνωστική Περιοχή	Αναφ	Γνωστικό Αντικείμενο/Δεξιότητα
		4.3.5	Προμηθευτές συνεδρίων όπως: αεροπορικές εταιρείες, ξενοδοχεία, συνεδριακοί χώροι κ.ο.κ
		4.3.6	Αγοραστές συνεδρίων όπως σύνεδροι, συνοδά μέλη, χορηγοί και εκθέτες
		4.3.7	Προγραμματισμός συνεδρίου και ενέργειες πριν το συνέδριο
		4.3.8	Διεξαγωγή συνεδρίου και ενέργειες κατά την διεξαγωγή του συνεδρίου
		4.3.9	Λήξη συνεδρίου και ενέργειες μετά το συνέδριο
	4.4 Χώροι και Εξοπλισμός Συνεδρίων	4.4.1	Κριτήρια επιλογής χώρου συνεδρίου όπως: αριθμός, διαρρύθμιση, διάταξη και χωρητικότητα αιθουσών κ.ο.κ
		4.4.2	Διάταξη κλασικού θεατρικού τύπου και παραλλαγές της όπως ημικυκλικός, κυκλικός, σχήματος V
		4.4.3	Άλλες διατάξεις όπως τύποι Π και κλειστό Π, U, O κ.ο.κ
		4.4.4	Εξοπλισμός χώρου όπως γενικός (τραπέζια, καθίσματα κ.ο.κ), τεχνικός (μηχανήματα ήχου, εικόνας κ.ο.κ), ειδικός (μεγάφωνα, μεταφραστικό σύστημα κ.ο.κ)
	4.5 Άλλες Υπηρεσίες στην Οργάνωση Συνεδρίων	4.5.1	Υπηρεσίες διαμονής και ξενοδοχειακές υπηρεσίες
		4.5.2	Υπηρεσίες επισιτισμού
		4.5.3	Ψυχαγωγία συνέδρων και συνοδών
		4.5.4	Ανθρώπινοι πόροι για τη διοργάνωση συνεδρίου όπως υπεύθυνος, στελέχη διοργάνωσης κ.ο.κ και κύριοι ρόλοι τους
	4.6 Εκθεσιακός Τουρισμός	4.6.1	Βασικές έννοιες του εκθεσιακού τουρισμού
		4.6.2	Αίτια και Προϋποθέσεις Ανάπτυξης Εκθεσιακού Τουρισμού
		4.6.3	Είδη των Εκθέσεων ανάλογα με τον τόπο προέλευσης εκθετών, τον σκοπό, το θέμα, τη χρονική διάρκεια και το χώρο διεξαγωγής
		4.6.4	Ελληνικές τουριστικές εκθέσεις
		4.6.5	Οφέλη από τον εκθεσιακό τουρισμό
	4.7 Οργάνωση και Ειδικά Χαρακτηριστικά Έκθεσης	4.7.1	Βασικά θέματα διοργάνωση έκθεσης
		4.7.2	Εμπλεκόμενα μέρη στην οργάνωση μιας έκθεσης όπως: διοργανωτής, φορέας διοργάνωσης, συμμετέχοντες, προμηθευτές επισκέπτες κ.ο.κ
		4.7.3	Διαδικασία διοργάνωσης έκθεσης και κύριες ενέργειες όπως: έρευνα αγοράς, εύρεση θέματος, εξασφάλιση εξοπλισμού κ.ο.κ.

Στέλεχος E-Commerce & Hospitality Sales & Marketing			
Κατηγορία	Γνωστική Περιοχή	Αναφ	Γνωστικό Αντικείμενο/Δεξιότητα
5. Ηλεκτρονικό εμπόριο	5.1 Μάρκετινγκ	5.1.1	Βασικές αρχές μάρκετινγκ
		5.1.2	Βασικές αρχές συμπεριφοράς καταναλωτή
		5.1.3	Στρατηγικές τμηματοποίησης, στόχευσης και τοποθέτησης προϊόντος
	5.2 Αρχές Ηλεκτρονικού Μάρκετινγκ	5.2.1	Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα ηλεκτρονικών αγορών
		5.2.2	Τεχνικών διαδικτυακού μάρκετινγκ
		5.2.3	Μέθοδοι ανάλυσης δεδομένων διαδικτύου (web analytics) και της σημασίας των σχετικών μετρήσεων
	5.3 Έννοιες Ηλεκτρονικού Εμπορίου	5.3.1	Κατηγορίες συναλλαγών ηλεκτρονικού εμπορίου και διαφορές αγορών B2B με B2C
		5.3.2	Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα ηλεκτρονικού εμπορίου
		5.3.3	Εμπορικές ιστοσελίδες, είδη και χαρακτηριστικά τους
		5.3.4	Δημιουργία αξίας σε μία ιστοσελίδα
	5.4 Τεχνολογίες Πληροφοριών και Επικοινωνίας στον Τουρισμό	5.4.1	Βασικές έννοιες ηλεκτρονικού τουρισμού (e-tourism)
		5.4.2	Τεχνολογίες πληροφοριών και επικοινωνίας (ΤΠΕ) στον τουρισμό
5.4.3		Τάσεις και είδη τουριστικής ζήτησης και ικανοποίηση αναγκών των καταναλωτών μέσω ΤΠΕ	
5.4.4		Χαρακτηριστικά «συνδεδεμένων» αγορών (online markets)	
6. Εκπαίδευση και Οριζόντιες Δεξιότητες	6.1 Βασικές Έννοιες Εκπαίδευσης	6.1.1	Βασικές έννοιες ενημέρωσης και εκπαίδευσης προσωπικού σύμφωνα με τα διεθνή πρότυπα
		6.1.2	Παρακίνηση προσωπικού
		6.1.3	Συγκεντρώσεις και συμβούλια σχετικά με την βελτίωση των υπηρεσιών υποδοχής και φιλοξενίας
	6.2 Οριζόντιες Δεξιότητες	6.2.1	Βασικές αρχές υγιεινής και ασφάλειας
		6.2.2	Βασικές γνώσεις νομοθεσίας

4.5 Προδιαγραφές Εξέτασης

Η εξέταση αποτελείται από ένα **ενιαίο** τεστ σετ, που αποτελείται από **έξι (6)** ενότητες, σχετικές με την Εξεταστέα ύλη, με την παρακάτω δομή:

Τμήμα	Περιγραφή (Κατηγορία Εξ. Ύλης)	Θεωρητικές Ερωτήσεις	Πρακτικές Ερωτήσεις	Σύνολο Εξέτασης (%)
1	Εισαγωγή στον Τουρισμό	6,15%	0,00%	6,15%
2	Κανόνες Συμπεριφοράς και Εμφάνιση	3,08%	0,00%	3,08%
3	Εξυπηρέτηση Πελατών	9,23%	6,15%	15,38%
4	Οργάνωση Συνεδρίων και Εκθέσεων	21,54%	9,23%	30,77%
5	Ηλεκτρονικό Εμπόριο	27,69%	15,38%	43,08%
6	Εκπαίδευση και Οριζόντιες Δεξιότητες	1,54%	0,00%	1,54%
	Σύνολο (55 ερωτήσεις)	70%	30%	100%

Οι **45** ερωτήσεις **θεωρητικών γνώσεων** ανήκουν στα Επίπεδα 1 (Γνώση), και 2 (Κατανόηση) της ταξινόμησης/κατάταξης του Bloom, καλύπτουν όλες τις ενότητες της εξεταστέας ύλης και έχουν διαβαθμιστεί ανάλογα με το βαθμό δυσκολίας τους σε: χαμηλής, μέτριας και υψηλής δυσκολίας σε κατανομή που δηλώνεται παρακάτω:

- 25% χαμηλής δυσκολίας,
- 50% μέτριας δυσκολίας,
- 25% υψηλής δυσκολίας.

Οι **10** ερωτήσεις **πρακτικών γνώσεων** ανήκουν στο Επίπεδο 3 (Εφαρμογή) της ταξινόμησης/κατάταξης του Bloom και άνω, καλύπτουν τις κατηγορίες 3, 4, 5 της εξεταστέας ύλης και είναι τουλάχιστον μέτριας δυσκολίας.

Οι ερωτήσεις, στο σύνολο τους, ανάλογα με το επίπεδο ταξινόμησης/κατάταξης του Bloom που ανήκουν, έχουν κατανομή που δηλώνεται παρακάτω:

- 70% Γνώση, Κατανόηση
- 30% Εφαρμογή, Ανάλυση.

PEOPLECERT

PEOPLECERT - Φορέας Πιστοποίησης Προσώπων
Κοραή 3, 105 64 Αθήνα, τηλ.: 210 372 9100, Fax: 210 372 9101
www.peoplecert.gr