



INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

Škola:	Střední škola obchodní, České Budějovice, Husova 9
Projekt MŠMT ČR:	EU PENÍZE ŠKOLÁM
Číslo projektu:	CZ.1.07/1.5.00/34.0536
Název projektu školy:	Výuka s ICT na SŠ obchodní České Budějovice
Šablona III/2:	Inovace a zkvalitnění výuky prostřednictvím ICT
Číslo šablony:	VY_32_INOVACE_SCR_346
Předmět:	Služby cestovního ruchu
Tematický okruh:	Podniky cestovního ruchu
Autor, spoluautor:	Ing. Romana Martínková
Název DUMu:	Příprava zájezdu
Pořadové číslo DUMu:	46
Stručná anotace:	Prezentace seznamuje žáky s organizačně technickou stránkou přípravy zájezdů - od zpracování trasy zájezdu, programu zájezdu až po zabezpečení služeb pro zákazníky. Součástí materiálu jsou i otázky k zopakování probírané problematiky.
Ročník:	1., 2. opakování
Obor vzdělání:	65-42-M/02 Cestovní ruch
Metodický pokyn:	Prezentace v MS PowerPoint na podporu výkladu učitele, lze využít i k samostudiu
Výsledky vzdělávání:	Žák objasní organizačně technickou stránku přípravy zájezdu
Vytvořeno dne:	18. 2. 2013
Pokud není uvedeno jinak, uvedený materiál je z vlastních zdrojů autora.	

Příprava zájezdu

Příprava zájezdu

Organizačně technická stránka

Ekonomická stránka

Právní stránka



© Romana Martínková

Organizačně technická stránka

Určuje se podle tematického zaměření zájezdu, druhu dopravního prostředku, cílového segmentu trhu

Zabezpečení služeb

Služby se zajišťují v souladu s trasou cesty, programem zájezdu, cílového segmentu trhu



11. 5. 2009

24°C

1. ráno 8:30 - agentura - vybrání žáků v průběhu celého dne dle rozpisu
2. 12:00 informační schůzka před vchodem (sčítání žáků) - dle požadavků ^{učitelů} ^{učitelů} ^{učitelů}
3. v případě plného programu - v 13:30 odjezd do tábora BIBIONE



24°C

neděle
10. 5. 2009

PROGRAM: ZÁJEZD PROGRAMY
MIRAFIORA

1. 8:30 - 10:00
10:00 - 11:30
11:30 - 13:00
14:00 - 15:00
 2. DLE AKTUÁLNÍHO PROGRAMU - ODJEZD LIENANO - 15:30
- 12.00 - agentura
Odkaz - volání
program
- INFORMAČNÍ SCHŮZKA
PŘED VCHODEM
- VEČERNÍ LIENANO
(KONZERTNÍ HODINA SOBRON
A TĚŽKÝ ŽEBŘÁKOVKA
v 15:30)



Úterý
12. 5. 2009

Program:

1. 7:00 odjezd BENÁTKY
6:55 - sraz u církve
2. 9:00 nůrky na loďku
v cca 20:00 - nůrky

S sebou: + materiály na psaní
A) jítlo a pítí na cestu výklad
B) peníze na případný výkup
C) deštník pro každý případ
D) dlouhé kalhoty, mikinu - tričko
s dlouhým rukávem na ruky
do tiskárny + křeslo - doplnění
pro případ poruchy: leži



STŘEDA
13. 5. 2009

Program:

7:00 - odjezd směr
LAGO DI GARDA -
SIRHIONE

+
VERONA

Nůrky ve večerních
hodinách

S sebou: deštník
excerpt listky
jítlo, pítí, občerstvení, €



Čtvrtek
14. 5. 2009

Program:

1. ~~~~~ ?
2. ~~~~~ ? Učebnice

12:00 SČÍTÁNÍ LIDU
PŘED VCHODEM -
JALST INSTRUKCE

3. 22:00 VEČERKA

Ekonomická stránka

Předběžná kalkulace zájezdu

Kalkulace přímých a nepřímých nákladů

Určuje předpokládané náklady akce a je podkladem pro vypracování **ceny zájezdu**

Výsledná kalkulace

Počítá se až po uskutečnění zájezdu

Zjistíme, **zda jsme překročili nebo zda jsme snížili náklady oproti předběžné kalkulaci a z jaké příčiny**

Přímé náklady

Dají se stanovit **přímo na jednotlivé účastníky zájezdu**

Náklady na ubytování, stravování, vstupné do objektů, pojištění účastníků apod.

je možné je reklamovat nebo neuhrazovat

Nepřímé náklady

Společné náklady, které je nutno zaplatit bez ohledu na počet účastníků

**Rozpočítávají se poměrnou částí
na jednoho účastníka**

**Náklady na dopravu, průvodce, akce za
pevné ceny, kurzovní riziko a je třeba je
uhradit i v případě, že se nenaplní celá
kapacita zájezdu (riziko neobsazenosti)**

Cena zájezdu

Při nabídce a prodeji zájezdů musí prodávající spotřebiteli poskytnout **informaci o konečné ceně zájezdu, která má být zaplacena**. Je-li informace o ceně zájezdu tvořena z více složek, uvede prodávající také aktuální cenu všech oddělených složek

Nelze-li cenu některé složky zájezdu uvést, musí v nabídce zájezdu informovat o čase a místě zpřístupnění této ceny pro spotřebitele jiným vhodným způsobem

Novela zákona o cenách č. 403/2009 Sb.
- § 13a

Druhy slev

Sezónní slevy

Rodinné slevy

Slevy na delší pobyt

Slevy na první moment

Slevy na poslední minutu

Slevy pro velkoodběratele apod.

Právní stránka

Smluvní vztah mezi cestovní kanceláří a klientem

Cestovní smlouva

Všeobecné a záruční podmínky

Smluvní vztah mezi cestovní kanceláří a dodavateli služeb



1. Znáš anglický název pro slevu na první moment, na poslední minutu?

2. Znáš nějaké další druhy slev?

3. Víš co je to pojem Buy and Fly?

Řešení

1. First minute, Last minute

2 Místo zdarma na určitý společný počet cestujících, slevy pro seniory, děti, mládež, slevy pro stálé klienty CK apod.

3. Kup a leť - zájezdy, které si můžete zakoupit v době 24 hodin – 3 hodiny před odletem (i ve stánku CK v odletové hale)

Citace

Orieška J.: Metodika činnosti průvodce,

IDEA SERVIS 2007, 1866-076-07, ISBN 978-80-85970-57-9

Kunešová E., Farková B.: Technika
zahraničních zájezdů,

IDEA SERVIS 2004, 1866-065-04, ISBN 80-85970-44-9