

ДИСТАНЦИОННО ОБУЧЕНИЕ

Бакалавърска програма

Специалност „.....”

КАЗУС

по дисциплината „Бизнес преговори”

**ТЕМА: Прегови и конфликти в хотели-туроператори (Гранд Хотел
Варна)**

Разработил:

.....

.....

Преподавател:

--

БОТЕВГРАД

2013

ВЪВЕДЕНИЕ

Канали за дистрибуция се считат за един от най-важните елементи в маркетинга, тъй като те определят конкурентноспособността и печалбата на организациите (Christopher, 1991; Gattorna, 1990; Stern, 1992). Туристическите дистрибуционни канали привличат значително вниманието на съвременната учени и стратегии. Тяхната цел е двойствена: да предоставят информация за бъдещите туристи и посредници, както и да се създаде механизъм, който ще даде възможност на потребителите да правят, потвърждават и заплащат за резервации (Middleton, 1994; Bitner и Booms, 1982; Holloway, 1998).

"В туризма, позицията на сектора на дистрибуцията е много по-силен: търговските посредници (туристически агенти и туроператори разбира се, но също така се включват чартърни брокери, системи за резервации и други специалисти по пътувания) имат много по-голяма власт да влияят и да насочват търсенето в сравнение с техните колеги в други отрасли. С оглед на това, в действителност, което те правят контролиране на търсенето, също се увеличава преговорните взаимоотношения с доставчици на туристически услуги и като по този начин те са в състояние да влияят върху ценообразуването им, техните продуктови политики и техните промоционални дейности" (WTO, 1975).

Всеки участник в туристически канал за дистрибуция се опитва да защитава и прокарва собствените си интереси, където помежду си те са склонни да упражняват различно влияние, за да постигнат целите си, често за сметка на печалбите на техните партньори. Различни конфликти са очевидни в туристическите канали за дистрибуция. Тези конфликти се дължат на различни източници, където един от тях е нарастващата интегрална интеграция генерира олигополистично поведение, което намалява преговорното влияние на малките / независими партньори и застрашава тяхната конкурентноспособност.

Целта на настоящата разработка е да анализира основните конфликти между хотели и туроператори от гледна точка на първите. Също така анализът ще освети ролята на преговорните процеси между страните и тяхната роля и значение за туристически бранш.