



ПАМЯТКА УЧАСТНИКА CLUB PRIVÉ



Как агентству получить статус Golden Manta и стать участником закрытого CLUB PRIVÉ?

1. Реализовать объем продаж 80 000 \$ за последние 6 месяцев по направлениям Resort Holiday и регулярно поддерживать этот объем продаж
2. Объем продаж рассчитывается по оплаченным и вернувшимся заявкам, не учитываются аннулированные бронирования и инфотуры.
3. Разделять ценности и взгляды на ведение бизнеса с Resort Holiday: честность, поддержка, стратегия win-win, социальная ответственность.
4. Проявлять высокую степень лояльности бренду Resort Holiday:
 - выбирать Resort Holiday основным партнером по всем направлениям
 - рекомендовать Resort Holiday своим коллегам и партнерам
 - оказывать поддержку, в продвижении бренда Resort Holiday в соц.сетях и медиа-пространстве
 - соблюдать этику участника CLUB PRIVÉ, сохранять формат открытого делового общения, достойно представлять в бизнес-пространстве свои интересы и интересы Resort Holiday, проявлять доброжелательность и взаимоуважение в коммуникации.

**ТОРЖЕСТВЕННОЕ ВРУЧЕНИЕ ЗОЛОТОГО УКРАШЕНИЯ В ВИДЕ МАНТА И
ДИПЛОМА УЧАСТНИКА КЛУБА ПРОИСХОДИТ 2 РАЗА В ГОД
(весной и осенью) НА МЕРОПРИЯТИЯХ RESORT HOLIDAY**

Привилегии агентства со статусом Golden Manta, участника закрытого CLUB PRIVÉ:

1. +2% к базовой комиссии
2. Консьерж-сервис 24/7
3. Приоритетное информирование о новостях Resort Holiday и событиях CLUB PRIVÉ в специальном чате CLUB PRIVÉ
4. Персональные подарки в праздники
5. Закрытые эксклюзивные инфотуры по направлениям компании только для участников CLUB PRIVÉ
6. Эксклюзивные мероприятия Resort Holiday только для участников CLUB PRIVÉ
7. Персональное обучение агентов
8. Поддержка агента в информационных каналах Resort Holiday
9. Участие в рейтинге CLUB PRIVÉ
10. Для лидеров рейтинга ТОП-5 - индивидуальные рекламные путешествия
11. Статус и окружение лучших профессионалов турбизнеса

Этика участников закрытого CLUB PRIVÉ:

- Взаимное уважение в общении с коллегами и партнерами - единственно возможный стиль общения.
- Не поддерживать и не распространять сплетни и слухи о коллегах и партнерах.
- Уметь искренне принимать и делиться опытом, важными сведениями, разделять радость и поддерживать в профессии, помогать при необходимости.
- Сохранять свои границы и не нарушать чужие.
- Разрешать все негативные ситуации внутри CLUB PRIVÉ, используя переговоры, аргументы и теплые отношения.
- Оставаться профессионалом и Человеком в реальной жизни и в социальных сетях.

Состав участников CLUB PRIVÉ пересматривается два раза в год (в сентябре и в марте).
Отсутствие регулярных продаж и снижение объема продаж может являться
причиной выхода из CLUB PRIVÉ.

Любую ситуацию мы рассматриваем индивидуально: для нас в Resort Holiday участники CLUB PRIVÉ - это наша опора и наши ключевые партнеры, мы высоко ценим каждого агента со статусом Golden Manta и дорожим нашим сотрудничеством.