

AFFÄRSUTVECKLARE BESÖKSNÄRING

Distansutbildning inom en expansiv bransch

Kompetenser inom besöksnäringen efterfrågas.

Besöksnäringen är en av världens mest expansiva branscher och den globala turismen kommer att öka med 50% fram till 2030.

Efter avslutad utbildning skall du bland annat kunna analysera marknadstendenser och trender, projektleda konceptutveckling och identifiera affärsmöjligheter med hjälp av analysmaterial.



VÄGEN TILL DITT NYA JOBB



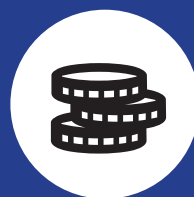
UTBILDNINGEN

Denna utbildning läses på distans och har ett antal fysiska träffar. För mer information, besök ya.se/yrkeshogskola



MÖJLIGHETER

Goda förutsättningar att få jobb. Se Yrkeskompassen på arbetsformedlingen.se.



FINANSIERING

Utbildningen berättigar till studiemedel. För mer information, vänd dig till CSN. Den studerande står själv för t.ex. kurslitteratur, resor och boende.



FÖRKUNSKAPER

Gymnasiekompetens och Engelska 6

Mer om utbildningen

YrkesAkademiens utbildning till affärsutvecklare inom besöksnäring ger dig kompetens att utveckla och paketera tjänster inom turist- och besöksnäringen. Utbildningen ger dig verktyg att kunna analysera marknadstendenser och trender, och att projektleda konceptutveckling och digitalt förändringsarbete.

Du kommer också att ha kunskaper i att använda analysmaterial för att identifiera affärsmöjligheter och skapa attraktiva paket och tjänster för potentiella kunder. Affärsutvecklare är en viktig del i ett företags utvecklingsarbete, exempelvis när ett bolag startas eller när en organisation står inför nya utmaningar.

Utbildningen är på helfart, med ett antal fysiska träffar och föreläsningar på dagtid, online. Den pågår under två år och omfattar 400 yh-poäng. Efter avslutad utbildning får du en yrkeshögskoleexamen.

För mer information, besök vår hemsida ya.se/yrkeshogskola

Kurser

Affärsekonomi.....	20 yhp
Affärsjuridik.....	20 yhp
Affärsmannaskap	20 yhp
Affärsutveckling	20 yhp
Besöksnäring och upplevelseindustri	20 yhp
Business English & Cross Cultural Communication .	20 yhp
Digital strategi och analys	30 yhp
Examensarbete.....	30 yhp
Hållbar utveckling inom besöksnäringen.....	20 yhp
Kommunikation, ledarskap, medarbetarskap	20 yhp
Lärande i arbete 1 (LIA).....	50 yhp
Lärande i arbete 2 (LIA).....	50 yhp
Marknadsföring och försäljning	20 yhp
Produktutveckling och paketering	25 yhp
Projektledning	20 yhp
Revenue management.....	15 yhp
Totalt.....	400 yhp

LIA - din genväg till jobb

En fjärdedel av utbildningstiden är du på en arbetsplats, LIA/Lärande i arbete. Där får du praktisera det du lärt dig, samtidigt som arbetsgivaren lär känna dig. Det ger dig stora chanser att LIA-perioderna kan leda till en anställning.

Här finns utbildningen

Besök ya.se/yrkeshogskola eller ring vår Kundservice på 023-584 00 för att få veta vilka orter denna utbildning bedrivs på just nu.



MER INFORMATION:

YrkesAkademiens Kundservice
023-584 00
kundservice@ya.se
ya.se/yrkeshogskola



**Yrkes
Akademin**

Affärsekonomi

Kursen syftar till att ge dig grundläggande förståelse för affärsekonomi och för de metoder och modeller som används i ett företags interna styrning och planering.

Målet med kursen är att du ska ha kännedom om olika typer av företag. Du ska ha kunskap om och kunna använda olika företagsekonomiska begrepp som beslutsunderlag med fokus på kundnytta och lönsamhet.

Du ska förstå ekonomiska rapporter samt kunna leda processen i att utveckla lönsamhet i affärsutveckling, möten och projekt. Kursen ska utveckla förmågan att förstå och tillämpa principer och metoder för ekonomiskt arbete i småföretag, vilket även liknar den ekonomiska processen i ett projekt.

Affärsjuridik

Kursen syftar till att ge dig kunskaper om lagar som reglerar besöksnäringen och marknadsföring och försäljning av tjänster. Målet med kursen är att ge dig kunskap om rådande juridiska ramar och bestämmelser för vanliga scenarier avseende verksamheter och organisationer inom besöksnäring och reseproduktion.

Affärsmannaskap

Du kommer också att få inblick i affärsmannaskap och nätverkande. Du får kännedom om olika typer av företag och olika företagsekonomiska begrepp som beslutsunderlag med fokus på kundnytta och lönsamhet.

Du ska också ha fått inblick i ett entreprenöriellt förhållningssätt och samverkan liksom nätverkande inom besöksnäringen.

Affärsutveckling

Kursen behandlar hur du utifrån givna resurser, affärsidé och behovsbild tar fram förslag på och leder utvecklingsinsatser för att främja en hållbar besöksnäring på en destination eller anläggning.

Målet är att du ska ha kunskap och färdighet att utveckla och genomföra hållbara koncept som gagnar besökaren men även är lönsamt för företaget eller destinationen. Detta

baserat på analysmaterial och tillgänglighet i verksamheten.

Besöksnäring och upplevelseindustri/naturturism

Kursen behandlar besöksnäringens betydelse utifrån olika perspektiv och ger dig insikter i de utvecklingsmöjligheter som finns. Målet är att du ska förstå marknaden för besöksnäringen, upplevelseindustrin och dess potentiella tillväxt, finansiering, målgrupper, trender och analyser samt större aktörer.

Du kommer också att få kunskap och färdigheter kring hållbart och ansvarstagande affärsutvecklingsarbete för besöksnäringen.

Business English & Cross Cultural Communication

Kunskaper och färdigheter i affärsengelska krävs för att hantera internationella relationer och internationella marknader. Syftet med kursen är att du ska kunna utveckla din förmåga att kommunicera med engelsk terminologi från besöksnäringen, samt få kunskap och färdigheter i att möta aktörer på en internationell marknad. Målet är att du ska kunna kommunicera med engelsk terminologi från besöksnäringen samt kunna översätta paketerade arrangemang till engelska versioner.

Digital strategi och analys

Syftet med kursen är att du ska kunna planera och utveckla med hjälp av olika digitala verktyg samt kunna skapa och driva en digital strategi.

Målet med kursen är att ge dig kunskap och färdighet i digitala medier, dels som analyskälla men också som medel för kundkommunikation och interaktion.



MER INFORMATION:

YrkesAkademin Kundservice
023-584 00
kundservice@ya.se
ya.se/yrkeshogskola



Yrkes
Akademin

Examensarbete

I examensarbetet ska du med handledning skapa en affärsutvecklingsplan för en produkt eller tjänst inom besöksnäringen. Målet med examensarbetet är att du ska ha tillägnat sig en ämnesmässig fördjupning inom det aktuella området samt framställa en plan och presentera ditt arbete med krav på struktur, formalia och språkhantering.

Hållbar utveckling inom besöksnäringen

Syfte med kursen är att med utgångspunkt i hållbar utveckling ska du kunna åstadkomma eller vidareutveckla attraktiva affärer, verksamheter och destinationer samt engagera andra i hållbarhetsfrågor i sin yrkesroll. Du ska också få kunskap, färdigheter och kompetenser för att kunna identifiera, undersöka och analysera verksamhets/organisations/destinations hållbarhetsarbete och kunna ta fram relevanta förslag för åtgärder och utveckling av praktiskt hållbarhetsarbete.

Kommunikation, ledarskap, medarbetarskap

Kursens syfte är att du skall ha kompetens att agera som arbetsledare, samt vara en del av ett team. Som ledare och medarbetare ska du kunna stödja, engagera och bidra till att utveckla individer, tjänster, produkter och verksamheter. Du får också konkreta verktyg för personlig utveckling och professionell kommunikation samt nätverkande som ökar förståelse för hur den studerande själv och andra människor fungerar i förändringsarbete, motstånd och problemlösning.

Lärande i arbete 1 (LIA)

Under en praktikperiod ges du möjlighet att tillämpa dina teoretiska kunskaper om besöksnäringen, målgrupper och analyser. Målet med LIA är att ge dig djupare kunskaper om branschens förutsättningar, kundgrupper, tjänster och produkter. Vidare ska du följa delar av projekt rörande affärsutveckling och paketering.

Lärande i arbete 2 (LIA)

Den andra praktikperioden ger dig fördjupade teoretiska och praktiska kunskaper i juridik, ekonomi samt digitala utvecklingsstrategier inom besöksnäring samt insikt i hur dessa leds i praktiken.

Du ska aktivt delta i och arbeta med planering, paketering och affärsutveckling. Du ska också vara insatt i prissättningsarbete och paketering, marknadsföring och försäljning.

Marknadsföring och försäljning

Kursen ger dig specialiserad kunskap, färdigheter och kompetenser för att förstå och hantera företagets verksamhet utifrån ett varumärkes- och affärsperspektiv. Du kommer också att få insikt i försäljning och få förståelse för säljrollens betydelse för verksamhetens resultat. Målet med kursen är att du ska få kunskap i praktisk marknadsföring kopplat till turism och besöksnäring samt försäljning, eftermarknad och service.

Produktutveckling och paketering

Syften med kursen är att du ska kunna utveckla tjänster och produkter inom ramen för en verksamhet eller i nätverk och paketera dessa mot givna marknadssegment, nationellt eller internationellt.

Målet är att du ska ha kunskap kring tjänster och produkter, deras kärnvärde och merförsäljning samt kunna paketera en tjänst på olika sätt, baserat på målgrupp och i samråd med ett nätverk av aktörer. Du ska kunna tänka hela vägen från enkel planering och infrastruktur till leverans och uppföljning.



MER INFORMATION:

YrkesAkademin Kundservice
023-584 00
kundservice@ya.se
ya.se/yrkeshogskola



Yrkes
Akademin

Projektledning

Kursen syfte är att studenten ska ha goda färdigheter i projektledning och projektstyrning. Mål med kursen är att den studerande självständigt skall driva ett projekt från början till slut.

Den studerande ska få kunskap i villkor och former för ett projektarbete, samt hur ett projekt leds genom alla dess processer. Den studerande ska bli väl förtrogen med de verktyg som ständigt utvecklas, för att underlätta projektarbete.

Kursen ska ge grundläggande kunskaper om projektarbete, projektledning och projektledarens roll. Kursen behandlar, projektet som arbetsform, initiering, förstudie, projektgruppen, planering, genomförande, att leda & arbeta i projekt, såväl som projektets resultat, avslut och effekter.

Revenue management

Kursens syfte är att den studerande ska kunna planera och optimera resurser samt prissätta efter efterfrågan på tjänster och tillgänglig kapacitet.

Syftet är att öka vinsten av försäljning genom statistiska analyser av kunders köpbeteende och förutsägelser av efterfrågan, till grund för priselasticitet.

Målet med kursen är att den studerande ska ha färdighet att skapa en revenue management-analys genom information om tillgång, priskänslighet hos kunder, omvärldsfaktorer och marginaler för att leverera en produkt eller tjänst. Därefter ska priset kunna revideras med hänsyn till fyllnadsgrad och break-even-nivå.



MER INFORMATION:

YrkesAkademin Kundservice
023-584 00
kundservice@ya.se
ya.se/yrkeshogskola



**Yrkes
Akademin**