

## Kursusinspiration

### Forretningsudvikling for campingpladser

Mange danske campingpladser står foran et uudnyttet vækstpotentiale – god beliggenhed og nær kontaktflade med gæsterne. Dog har campingpladserne de seneste år ikke opnået samme vækst som de øvrige overnatningsformer i dansk turisme.

Kompetenceforløbet tilbyder campingpladser et forløb med fokus på vækstmuligheder. Målet er at give campinghvervet værktøjer til at styrke den strategiske forretningsudvikling med fokus på gæsteoplevelsen og kapacitetsudnyttelse i turismeerhvervet. På kurset vil der ligeledes være fokus på nye tendenser indenfor camping, hvordan tendenserne påvirker campisternes forventninger.

#### Målgruppe:

Kurset henvender sig til campingejere i Jylland og på Fyn, der ønsker at arbejde strategisk med forretningsudvikling indenfor camping.

#### Kursets formål:

At give deltagerne kompetencer og værktøjer til at definere og udnytte mulighederne for vækst.

#### 1. Kursusdag

På denne workshops første del vil der være fokus på gæsten. Gæsteanmeldelser og klagehåndtering fylder mere for både aktører og turisten og er med til at påvirke den måde vi rejser på. På anden del af workshoppen stilles der skarpt på fremtidens campister og campingpladser og de trends, der er med til at rammesætte udviklingen.

##### 1. Del:

- Gæsteanmeldelser og klagehåndtering – hvorfor og hvordan?
- Gæsteanmeldelser på strategisk og operationelt niveau
- Betydningen/vigtigheden af tilfredse og loyale gæster
  - Hvordan skaber vi tilfredse og loyale gæster?
  - Hvorfor er det vigtigt at have?
  - Hvordan kan vi selv måle på det og få valide svar?

##### 2. Del:

- Fremtidens campister og campingpladser
  - Fremtidens campist – udbud og efterspørgsel
  - Urbaniseringsrolle



## 2. Kursusdag

Denne dag vil det være strategisk ledelse og personligt lederskab, der er i fokus. Ledelsesmodulet har til formål at give deltagerne en værktøjskasse med redskaber til at kunne lede deres virksomhed ind i fremtiden i forhold til markedets tendenser og dét at skabe værdi for gæsterne.

- Strategisk ledelse
  - Hvilken sammenhæng er der mellem strategiske målsætninger for virksomheden, dagligdagen og dét gæsterne oplever?
  - Hvordan leder jeg min campingplads ift. de trends og tendenser vi ser i markedet, og de målgrupper jeg gerne vil ramme?
- Personligt lederskab
  - Kompetenceafklaring. Hvordan ser min egen lederprofil ud?
  - Hvordan prioriterer jeg min tid, så jeg også når andre opgaver end driftsopgaver (fx markedsføring på sociale medier, besvarelse af gæsteanmeldelser)?

## 3. Kursusdag:

På tredjedagen for workshoppen er der fokus på blandt andet strukturering og prioritering af ideer, så det er ideerne der skaber størst værdi for både aktøren og gæsterne der investeres i.

- Hvordan strukturer og prioriterer jeg mine ideer?
- Fra idé til implementering og test.
  - Hvordan bliver ideen attraktiv for investorer?

### Varighed:

3 kursusdage à 7 timer + eventuelt hjemmearbejde

### Adgangskrav til deltagere:

Afvikling af kurset forudsætter 15 tilmeldte deltagere

Kursusprogram tilpasses hvert enkelt hold.

Kurset udbydes af Dansk Kyst og Naturturisme som del af EU socialfondsprojektet ”Danske Turismekompetencer”. De deltagende campingpladser skal derfor opfylde projektets adgangskrav og være partnere i projektet. Det indebærer bl.a., at de deltagende campingpladser skal have en vækstplan, og at der skal føres timeregnskab ifm. kursusdeltagelse, idet deltagernes timeforbrug tæller med som medfinansiering i projektet.

Se yderligere på [www.dansketurismekompetencer.dk](http://www.dansketurismekompetencer.dk)

2018.12.05

