

סודות ההצלחה של סוכן הנסיעות האינטרנטי

איך למכור תיירות ונסיעות בעידן האינטרנט
ולהרוויח בגדול

גלו מה הם מקפידים לא לספר כשהם מנסים
למכור לכם קורס סוכני נסיעות

מהפכת שיווק התיירות באינטרנט
מאת ליאורה אור (מומחית לנסיעות ותיירות)

www.TravelAgent.org.il



סודות מהפכת התיירות באינטרנט
קורס סוכני נסיעות
כל הזכויות שמורות © ליאורה אור

ניתן למסור ולהעביר הלאה את הספר הזה לשימושו של כל אדם.
אני מזמינה אתכם לשתף את כל מי שתמצאו בספר זה ובמידע שבו ואף אשמח
אם תעשו זאת.

יחד עם זאת אין לאיש כל הרשאה להעתיק, לשכפל או להעביר במטרה
מסחרית או לטעון שהכתוב הוא חומר מקורי משלו או לחייב כל תשלום בעבורו
בכל צורה שהיא.

ליצירת קשר:
info@travelagent.org.il

הערה חשובה:

למרות שהכותבת עשתה כל מאמץ להבטיח את הדיוק של הנכתב בספר
אלקטרוני זה, אין הכותבת ובעלת הזכויות לוקחת כל אחריות באשר להשמטות,
אי דיוקים או חוסר עקביות אשר אפשר ויפיעו בספר.

כמו כן, אם אנשים או ארגונים כלשהם יחוו וימצאו בכתוב ניסיון לפגיעה זלזול או
הקלת ראש, הרי שהדבר נעשה ללא כל כוונה שכזאת.

כאשר ספר זה מציע המלצות או השוואות, הרי שהנן רק דעתה האישית של
הכותבת.

ספר אלקטרוני זה נמכר תחת ההבנה שאין הכותבת או כל מי מטעמה מתיימר
לתת עצה משפטית או כל הכרוך בכך. אם נדרש ייעוץ משפטי או כל ייעוץ
מקצועי אחר, על הקורא להיוועץ בבעל מקצוע בהתאם.

לכותבת לא תהיה חבות או אחריות לכל אדם או ישות אחרת באשר לכל אובדן
או נזק שנגרמו או נגרמו כביכול ישירות או בעקיפין ע"י המידע שניתן בספר זה.

תוכן העניינים:

1	של סוכן הנסיעות האינטרנטי.....
3	תוכן העניינים:.....
4	גלו את הסוד הכמוס אך הפשוט:.....
5	הקדמה.....
7	סוד #1: בנסיעות ותיירות יש המון כסף... והוא לא נמצא בסוכנויות הנסיעות...7
7	סוד #2: סוכנות נסיעות זה פאסה.....
	סוד #3: המצליחים הם אלו שהתמקדו ומצאו בדיוק איזה סוג של סוכן נסיעות הם רוצים להיות.....
8	8.....
9	סוד #4: מקם עצמך כמה שיותר גבוה בשרשרת המזון.....
9	סוד #5: האם אתה מחפש תוכנית להרחבת אופקים והשכלה כללית או שאתה רוצה ללמוד ולקבל כלים ולרכוש מקצוע?.....
10	10.....
10	סוד #6: צריך להבין שזה עסק לכל דבר.....
11	סוד #7: סוכני נסיעות עצמאיים יודעים שהם מוכרים שירות.....
11	סוד #8: סוכני נסיעות מקצועיים יודעים שדברים משתבשים לעיתים.....
12	סוד #9: סוכני נסיעות מצליחים יודעים שזה הכל עניין של מכירות.....
12	סוד #10: הסוד החשוב ביותר!!!.....
13	13.....
14	סיכום.....

גלו את הסוד הכמוס אך הפשוט:

איך להיות סוכן נסיעות בקלות, במהירות ובהשקעה כספית מזערית!!!

- ✓ כיצד להיות סוכן נסיעות בתוך זמן קצר
- ✓ איך לא לשלם עשרות אלפי שקלים עבור קורס שבסיומו תוכלו להיות רק מתלמדים מתחילים
- ✓ איך להיות סוכן נסיעות ללא בזבז זמן על קורסים ארוכים וממושכים
- ✓ כיצד להתחיל לעבוד ולמכור תיירות ונסיעות בתוך זמן קצר ביותר
- ✓ ליהנות ממה שאתם עושים
- ✓ להצליח
- ✓ להיות עצמאיים
- ✓ להרוויח הרבה כסף

וכל זאת בזמן קצר, בקלות, במהירות ומבלי שתאלצו לשלם את סכומי העתק שיגבו מכם כדי להשתתף בכל אותם קורסים שלכאורה מקנים לכם את יסודות המקצוע... שיתנו לכם סקירות... ומונחים... וכלים... ועוד שאר שיטות שעבר זמנן. אבל למרות עשרות אלפי השקלים שתשלמו עבור קורס שכזה (ותעודה שאיננה רלוונטית יותר), לא תקבלו שם את הכלים החשובים באמת, את הכלים הרלוואנטיים והחשובים: כיצד להיות סוכן נסיעות- איך לשווק תיירות בפייסבוק ובאינטרנט!!!
כיצד למכור נסיעות ותיירות ולהרוויח כסף כאן ועכשיו!!!

הקדמה

מזל טוב! עשית את הצעד הנכון, צעד ש 99% מהאנשים שבחרים להיות סוכני נסיעות טועים ואינם עושים.

החלטת לצייד את עצמך במידע, במקום לצלול ולהירשם לאחד מאותם קורסים של סוכני נסיעות יקרים להחריד המבטיחים מני הבטחות. שימו לב היטב, עכבו ולימדו כיצד ניתן להצליח וגם לחסוך הרבה מאד זמן... וכסף!

למה? כי בעזרת המידע שכאן תוכלו לקחת את ההחלטות הנכונות והמושכלות ולקבל את המידע שבאמת דרוש לכם: איך נכון להיכנס לתעשיית התיירות והנסיעות ולהצליח.

יש לזכור שהאינטרס המיידני העומד מאחורי כל הקורסים של סוכני הנסיעות הוא הכסף שלך. זאת מטרתם וזאת הסיבה שלשמה הם מתנהלים: הם חיים ומרוויחים משכר הלימוד שאתה משלם להם. כמה שיותר שכר לימוד יותר טוב... ולכן כמה שהקורס ארוך יותר ומכסה יותר נושאים הוא יקר יותר. אין ספק, הדבר בוודאי לגיטימי. **אבל השאלה היא מה זה עוזר לך?**

בהנחה שמטרתך היא להיות סוכן נסיעות לא לשם שמיים אלא כדי לעסוק במקצוע ולהרוויח כמה שיותר כסף ממכירת תיירות ונסיעות, **3 שאלות חשובות שאתה חייב לשאול את עצמך:**

1. האם ככל שהקורס ארוך יותר/מקיף יותר, כלומר יקר יותר הוא מקרב אותי יותר למטרה שלי - כלומר מאפשר לי להיות סוכן נסיעות מצליח?

תשובה: לא בהכרח. קורס סוכני נסיעות סטנדרטי ילמד אותך המון דברים אבל ייקח שנים (אם בכלל...) עד שתוכל להרוויח משהו מעבר לשכר מינימום!

2. ככל שהקורס נראה כמעמיק יותר, מרחיב ונוגע בתחומים שאינם רלוונטיים לך הוא ארוך יותר. האם לא חבל על הזמן? האם לא חבל על הכסף?

3. קורס סוכני נסיעות מקנה כלים וידע כיצד לעבוד ב...סוכנות נסיעות. יפה, אבל השאלה היא האם יש עתיד לסוכנויות הנסיעות? האם משרדי נסיעות כיום ריווחים? התשובה לדאבוני היא שהמודל של סוכנויות נסיעות הוא דינוזאור שעומד להיכחד מהעולם. סוכנויות הנסיעות, אם לא יעברו מוטציה מהירה, דינן להיכחד. אז למה לעלות על אוניה טובעת?

מניסיוני ארוך השנים כמנהלת משרד נסיעות מצליח וכמרצה בקורסים לסוכני נסיעות בתחומים של תעופה, כרטוס, מערכות הזמנות ממוחשבות, יעדים, שיווק ומכירות, ניהול משרדי נסיעות ועוד, תרשו לי להיות גלוית לב ולומר לכם:

הקורסים הסטנדרטיים הם בסדר גמור. הם ילמדו אתכם את כל מה שהם מבטיחים. הם ילמדו אתכם את כל מה שהם מפרסמים בתוכנית הלימודים שלהם. אלא שהבעיה היא שרוב מה שהם מלמדים איננו רלוונטי להצלחה שלך ואיננו עכשווי.

לאחר כשנה, לאחר ששילמתם למעלה מעשרת אלפים שקלים, כאשר תסיימו קורס סוכני נסיעות תקבלו תעודה ואיתה, אולי, תוכלו לנסות להתקבל בתור **מתלמים במשרד נסיעות במשכורת מינימום.**

נו, ברצינות...

אם אתם רציניים, יש לכם ראש גדול ואתם ורוצים להבין וללמוד איך לעשות כסף מתיירות ונסיעות, שחררו עצמכם מהקורסים היקרים ומההסמכות והתארים שאינם נותנים מאומה. גלו כאן ועכשיו את הסודות הפשוטים והברורים: איך עושים כסף באינטרנט מתיירות.

סוד #1: בנסיעות ותיירות יש המון כסף... והוא לא נמצא בסוכנויות הנסיעות

הידעת שתעשיית התיירות מגלגלת מיליארדים של דולרים והיא נחשבת לתעשייה השנייה בגודלה בעולם?

הידעת שמשרדי הנסיעות "אינם מצליחים להלחם בשיווק הישיר שמאיים על משרדי הנסיעות, הוא מסיט את העבודה מהם..." (לכתבה המלאה ראה [כאן](#))?

אז למה לך להתמחות כדי להיכנס למגזר שהולך ונכחד?

הם לא יספרו לך זאת... אבל כאן תוכל ללמוד איך לעלות על הגל ולרכוב על ההצלחה:

למד למכור תיירות ונסיעות באופן עצמאי וישיר !!!

סוד #2: סוכנות נסיעות זה פאָה

היום, בעידן האינטרנט הרוב המכריע קונים ומזמינים מוצרי תיירות (טיסות, מלונות, השכרות רכב, ביטוח נסיעות וכולי) באינטרנט

העולם נפתח. כמו בכל תחום, כך גם בתחום התיירות, האינטרנט שינה את המציאות.

סוכנויות הנסיעות איבדו לחלוטין את המונופול שהיה להן על מכירת כרטיסי טיסה ושאר מוצרי תיירות.

לא צריך רישוי או תעודה כדי למכור תיירות ונסיעות

אם אתה יזם באופייך, אם אתה רוצה להיות שותף להצלחה וליהנות גם אתה מהכסף הגדול שבתחום- למד איך למכור תיירות ישירות ללקוח, ולהרוויח!

סוד #3: המצליחים הם אלו שהתמקדו ומצאו בדיוק איזה סוג של סוכן נסיעות הם רוצים להיות

בעקרון, סוכן נסיעות עצמאי, הוא כל אדם שעוסק בשיווק ומכירה של מוצרי תיירות שלא דרך משרד נסיעות.

אכן נשמע פשוט, אלא שתיאור זה מכיל מגוון רחב של סוגי סוכני נסיעות עצמאיים. להלן כמה אפשרויות המתארות פעילות מן הסוג הזה:

- סוכן נסיעות עצמאי (פרי לאנס) העובד מהבית, או אפילו יושב פיזית במשרד הנסיעות ומוכר "דרך" סוכנות הנסיעות אותה הוא מייצג, אבל איננו עובד של הסוכנות, אלא הוא עצמאי המתחלק ברווחי המכירה עם סוכנות הנסיעות
- סוכן נסיעות עצמאי המפיץ מוצרים של חברת תיירות מסוימת (לדוגמא סוכן של קו אוניות קרוז)- מרוויח על פי מכירה
- סוכני נסיעות עצמאיים המספקים "לידים" לסוכנות הנסיעות. הם מביאים/מגייסים את הלקוח אל משרד הנסיעות, שם הוא מקבל את השרות המקצועי. כלומר יותר ממה שהם אנשי מקצוע התיירות הם מתמחים בגיוס לקוחות ושיווק.
- סוכני נסיעות עצמאיים המוכרים מוצרי תיירות מכל הבא ליד בהתאם לדרישה, ודרך כל צינור מכירה אפשרי העומד לרשותם.
- סוכני נסיעות עצמאיים המוכרים את כל שירותי התיירות למעט טיסות.
- סוכני נסיעות עצמאיים המתמחים בהפלגות נופש בלבד
- סוכני נסיעות עצמאיים המתמחים בנישות צרות בלבד. לדוגמא טרקים בצפון תאילנד.
- סוכני נסיעות עצמאיים שעוסקים בכך full time
- סוכני נסיעות עצמאיים שעוסקים בכך part time או רק לעיתים
- ותקצר היריעה...

כדי להצליח עליך להתמקד ולהחליט מה הכיוון המדויק שבו תרצה להתמחות. ראשית עליך להגדיר מהי הצלחה בעיניך. כי כל אחת מהאפשרויות יכולה להיות מתאימה עבורך- תלוי מה הם הצרכים שלך, כמה אתה רוצה להשקיע מבחינת זמן, נכונות וכוונה... וכמובן שישנו עניין הכסף- יש סוכני נסיעות עצמאיים שעושים כסף קטן... ויש שעושים כסף גדול!!!

בקיצור... הבחירה שלך איזה סוג של סוכן נסיעות עצמאי תרצה להיות היא שתקבע את גודל ההכנסה שתוכל לייצר.

וזאת הסיבה המרכזית שכדאי ונכון שיהיה לך ידע רחב ומגוון מה הן האפשרויות שיש לך- אילו מוצרים ואילו צינורות מכירה אפשריים יכולים להיות נגישים לך.

עליך להרחיב את זווית הראיה שלך ולהבין איך עוד אפשר למכור תיירות. מה הן האפשרויות בגדול, ולא רק דרך משרד נסיעות. במילים אחרות, איך ניתן להרוויח כסף גדול ולא להיות פקיד על משכורת.

המידע הזה והתובנות האלו הן שיכתיבו את ההצלחה או הכישלון שלך כסוכן נסיעות.

סוד #4: מקם עצמך כמה שיותר גבוה בשרשרת המזון

סוד גלוי הוא שמי שעובד הכי קשה גם מרוויח הכי מעט. המנהל של העובדים הזוטרים מרוויח יותר מהם ועובד פחות קשה מהם... וכך הלאה במעלה השרשרת.

הבוס הגדול, זה שמרוויח הכי הרבה ועובד הכי פחות הוא מי שעשה את ההשקעה הראשונית ו/או מי שמחזיק בידיו כוח כלשהו (או יכולות) שאין לאחרים.

בעבר היו תקנות ממשלתיות ואחרות שאפשרו מכירת מוצרי תיירות, טיסות וכך הלאה רק למי שהיה מורשה מטעם הרשות. כתוצאה מכך מי שרצה להיות סוכן נסיעות היה חייב לעבוד בסוכנות נסיעות, כסוכן נסיעות ולקבל משכורת. משכורת שעל פי הרוב הייתה נמוכה למדי.

לא עוד! כיום, משנשתנה מצב הרישוי והתפתחה זמינות האינטרנט, פקידים במשרדי הנסיעות עדיין מרוויחים משכורות נמוכות... אבל אתה לא חייב לעבוד תחת סוכנות נסיעות!!!

היום אתה יכול להיות הבוס של עצמך ולגרוף 100% מהרווחים שאתה מייצר!!!

סוד #5: האם אתה מחפש תוכנית להרחבת אופקים והשכלה כללית או שאתה רוצה ללמוד ולקבל כלים ולרכוש מקצוע?

הידעת כי חלק נרחב מתוכנית הלימודים של הקורסים של סוכני נסיעות מכילים מבואות והרחבות בנושאים כגון:

גיאוגרפיה

אומנות

ארכיטקטורה

אז נשאלת השאלה - הרי הם לא יכולים להכיל את כל העולם, נכון? הרי אם ארצה להתמחות ביעד מסוים או לתת ייעוץ מקצועי בנושא אצטרך להתמקד וללמוד אותו באופן מיוחד? אז...?

כן, אפשר להבין את הראש... אבל לא חבל על הזמן ועל הכסף?

קורס סוכני נסיעות צריך להיות פרקטי: הקורס צריך לתת כלים פשוטים וברורים איך למכור מוצרי תיירות ונסיעות!!!

ועל כך כבר נאמר "אל תתנו להם דגים... תנו להם חכות!"

סוד #6: צריך להבין שזה עסק לכל דבר

הסטטיסטיקה מלמדת שרוב העסקים החדשים נכשלים בתוך שנה עד שנתיים. האם יש סיבה להניח שהעסק שלך ימלט מגורל דומה?

התשובה היא: כן. אם תעקוב אחרי מספר צעדים פשוטים, אסטרטגיה הגיונית והתמדה לא תפסיד יותר כסף ממה שאתה יכול להרשות לעצמך במסגרת מיזם הנסיעות שלך.

אם הגעת למסקנה שלהיות סוכן נסיעות עצמאי זה לא בשבילך, עם הכלים והניסיון שתרכוש תוכל תמיד למצוא עבודה בסוכנות נסיעות מסורתית.

אם זה מתאים לך תוכל להיכנס לתחום הנסיעות בידיעה שתרוויח כמה אלפי שקלים בשנה. אבל אם אתה חושב בגדול, כמובן, שתוכל גם להפוך את העניין למכונת מזומנים נאה. סוכני נסיעות עצמאיים יודעים שזהו עסק לכל דבר ועליהם להתנהל בהתאם. להיות מחושבים ומתוכננים בהתאם, והעיקר עליהם למצוא מורה דרך או תוכנית המנחה אותם צעד אחר צעד כיצד להקים ולבסס את העסק.

סוד #7: סוכני נסיעות עצמאיים יודעים שהם מוכרים שירות

לא משנה איזה מוצר תיירות אתה מוכר, אתה מוכר שביעות רצון לקוחות.

אנשים מצפים לקבל שירות. למרות שלכאורה אנשים קונים מוצר, בפועל אנשים קונים שירות. המהירות שבה הלקוחות שלך יפנו להאשים אותך בדברים שאין לך שום שליטה עליהם. אם הדיילת במטוס הייתה חמוצה או שהשירותים במלון החמישה כוכבים היו מקולקלים, זאת אשמתך!

סוכן נסיעות עצמאי יודע שהמפתח להצלחה הוא אם הוא סיפק שירות טוב ואמין לפני הנסיעה, במהלך הטיול ואחריו. ותאמינו לי, זה לא קשה. קורס סוכני נסיעות טוב ילמד אותך איך עושים זאת ויהפוך גם את הטיול המשובש ביותר לחוויה טובה גם ללקוח וגם לסוכן הנסיעות העצמאי.

סוד #8: סוכני נסיעות מקצועיים יודעים שדברים משתבשים לעיתים

רובם המכריע של סוכני הנסיעות חוו לפחות פעם אחת תקלה רצינית. ברור שלא ניתן להבטיח שגם אתה לא תיקלע לתקלה או טעות במהלך הקריירה שלך כסוכן נסיעות עצמאי. הדרך הטובה להתמודד עם התקלות היא להבין שתקלות קורות. הן חלק ממהלך החיים.

מגוון התקלות והסיפורים לא יאומנו. החל מכוחות עליונים כמו סופות שלגים שסוגרות שדות נחיתה וכלה בדרכון שפג תוקפו והלקוח שלך לא יכול לעלות על טיסה.

כמובן שסוכן נסיעות מקצועי יכול למזער תקלות ע"י עבודה בצורה שיטתית שממזערת בעיות, אבל גם המעולה שבסוכנים אינו יכול להבטיח שמזג האוויר ביעד החופשה יהיה נאה לאורך כל זמן החופשה.

לכן חלק מהמקצוענות היא היכולת הנפשית להתמודד עם תלונות ותקלות ולהיות מוכן להן מחד, ומאידך לכסות את עצמך בצורה המיטבית- ראה הרחבה, צעדים ופירוט בקורס סוכני הנסיעות שלי.

סוד #9: סוכני נסיעות מצליחים יודעים שזה הכל עניין של מכירות

ברור שאיש אינו נכנס לתחום הנסיעות כי הוא רוצה להיות איש מכירות. ישנם תחומים מסעירים יותר... אבל לא משנה כמה תחום הנסיעות הוא תחום זוהר, כדי לעשות כסף אתה צריך למכור!

למכור במשמעות הפשוטה ביותר של העניין: למצוא את הלקוחות, להציג בפניהם את המוצרים, להיות אטרקטיבי, לענות על שאלות, להתמודד עם התנגדויות, והדבר הקשה ביותר הוא כמובן לשכנע אותם להיפרד מהכסף שלהם.

מניסיון של שנים אני יכולה להגיד שמכירה היא מיומנות נלמדת. אני גם יודעת שלא כל אחד מתאים למכירות או לא כל אחד רוצה לעסוק במכירות. אבל בגדול אם אתה אוהב בני אדם, אם אתה רוצה מגע וקשר עם בני אדם, להיות סוכן נסיעות היא אחת הדרכים היותר מענגות, מרתקות ומתגמלות כדי לחצוב פרנסה.

סוד #10: הסוד החשוב ביותר!!!

סוכן נסיעות, מעצם הגדרת המונח סוכן, הוא מי שמייצג ומשווק מוצרים שנוצרו ע"י מישהו אחר.

אם אתה כאן וקורא דפים אלו כנראה שאתה לא הולך לבנות מלון או להקים חברת תעופה.

כיוון שאתה מוכר מוצרים שמישהו אחר מייצר, וכיוון שאתה חיצוני למערכת, בין אם אתה סוכן עצמאי פרילאנס של משרד נסיעות או שאתה עובד עצמאי לגמרי ההכנסות שלך נגזרות ממה שאתה מוכר וכמה שאתה מוכר!!!

כלומר ככל שתמכור יותר תרוויח יותר. ככל שתמכור פחות תרוויח פחות. כל זה יפה וטוב אבל מה הסוד הגדול?

ובכן, הרעיון המרכזי הוא שאתה אדון לעצמך. אתה הבוס של עצמך. אתה מחליט מה תמכור למי כמה ובעיקר איך.

כמי שישבה שנים רבות משרדי סוכנויות נסיעות גדולים וראתה איך אמריקה עברה לקנות טיסות ובתי מלון באינטרנט, איך הקהל הישראלי נוטש לאט ובהתמדה את סוכני הנסיעות ולומד להזמין תיירות באינטרנט, איך בעלי סוכנויות הנסיעות לא השכילו לרתום לצידם את היתרונות המדהימים שהאינטרנט הציע ומציע ולרתום אותו להצלחה כלכלית, ודבקו באותן שיטות ישנות וחבוטות, אני מצהירה ומבטיחה כי סוכן נסיעות מתקדם עכשווי וגמיש שיוכל לאמץ כל דבר חדש שהאינטרנט מציע (והוא מציע כמעטין המתגבר) בשפע מדהים, וידאג "להיות שם" כל הזמן יצליח ובגדול!!!

כדי להיות שם... אל תלך לבית ספר דינוזאורי ישן שממשיך מסורת עתיקת יומין. כדי "להיות שם" עליך לרכוש את הידע המתאים, את הרוח המתאימה ואת ה state of mind הנכון!

[להזמנת הקורס האינטרנטי המעודכן והמלא : סוכן הנסיעות העצמאי](#)

[לחץ כאן](#)

סיכום

הזמן עכשיו!!!

מכירים את הסינדרום the paralysis of analysis?
הסכנה שבשיתוק שמרוב חישובים ניתוחים ואפשרויות.

ברור שאם לא תעשה משהו בעניין בטוח שלא תצליח
גם אם תמנע מעשייה בגלל הפחד מכישלון לא תוכל להצליח

תצליח או לא תצליח? מי יודע? מה שברור הוא שאם לא תנסה לא תדע
... כמו שהוא שמירר בבכי על שמעולם לא זכה בפיס ורק בדיעבד הסתבר שלא
עלה על דעתו כלל לקנות כרטיס פיס...

!Whatever your decision, do something — TODAY

✓ הקורס השלם, צעד אחר צעד כיצד להיות סוכן נסיעות עצמאי ולהקים
עסק מצליח מהבית.

✓ כל הדרכים, כל הטיפים, הנחיה מלאה, הדרכה והסברים ממונחי היסוד
בתחום התיירות ועד להקמה, ניהול ומכירות בעסק.

✓ כל הפרטים הקטנים והחשובים באמת כיצד ואיך מה ולמי למכור תיירות
ונסיעות.

✓ מידע פנימי וסודות שיזניקו אותך ואת העסק הביתי שלך להנאה
ולהצלחה, וכל זאת ללא סיכונים כספיים, ללא השקעה כספית ובתוך זמן
קצר ביותר!!!

הקורס מוגש כספר אלקטרוני ולכן תוכל לקבל גישה מיידית וישירה אל הקורס
ולהתחיל ללמוד, לקדם ולבנות את הצלחתך בדקות ספורות

להזמנת הקורס המלא והמעודכן:

[איך להיות סוכן נסיעות, להרוויח ולהצליח בגדול בזמן קצר ובהשקעה
כספית מזערית](#)

[לחץ כאן](#)