عناصر الترويج

1. الاتصال الشخصي الجهد المبذولة من البائع مباشرة مع الضيف لاقناعه بالشراء باستخدام جميع الوسائل المتاحة ,بالاخص في مجال السياحة والفنادق فلابد من الاتصال الشخصي لاتمام عملية الاقناع بالخدمات المقدمة بانها تلبي الحاجية والرغبة للضيف .
2. تنشيط المبيعات من خلال شخصية مسؤول المبيعات فيجب ان يتحلى بالتعلم والذكاء والقابلية على الاقناع والمعرفة المتاحة بالسوق .
3. الاعلان : يجب استخدام الاوقات المناسبة في اعلانات المنظمة وان تكون واضحة وسهلة الفهم .
4. الدعاية : تستخدم المنظمات اسلوب الدعاية عن مالديها من خدمات وتعرض الميزة التي تمتاز بها من الخدمات الاخرى المقدمة من قبل منظمات اخرى منافسة .

العلاقات العامة : وهية مرتبطة مع فقرة الاتصال الشخصي فهما متلازمتان حيث تستخدم المنظمة هذه الفقرة للوصول الى السوق المستهدف والتعرف على الظيف لغرض جذبه اليها .