

ASESORAMIENTO VENTA Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TURÍSTICOS



SKU: UF0078_V2

Horas: 90

OBJETIVOS

Analizar la distribución turística y las entidades y medios que la configuran estimando su evolución e incidencia de las nuevas tecnologías, Analizar las relaciones comerciales operativas y contractuales de las agencias de viajes y tour-operadores con los diferentes proveedores de servicios turísticos, Analizar los procesos de información asesoramiento y venta estimando su importancia para el logro de los objetivos empresariales Desarrollar los procesos de ventas y reservas de transportes viajes combinados excursiones y traslados y aplicar los procedimientos establecidos Desarrollar acciones promocionales aplicables en agencias de viajes y describir y aplicar técnicas de promoción de ventas y de negociación estimando su importancia para el logro de los objetivos empresariales

DIRIGIDO A

COMPETENCIAS

CONTENIDO

Tema 1. La Distribución Turística.

1.1. Concepto de distribución de servicios

1.2. Las agencias de viajes. (AA.VV.)

1.3. Normativas y reglamentos reguladores de la actividad de las agencias de viajes

1.4. Las centrales de reservas

1.5. Análisis de la distribución turística en el mercado nacional e internacional

1.6. Análisis de las motivaciones turísticas y de los productos turísticos derivado

1.7. Las centrales de reservas. Tipos y características. Los sistemas globales de distribución o GDS

Tema 2. La Venta de Alojamiento.

- 2.1. Relaciones entre las empresas de alojamiento y las agencias de viajes
- 2.2. Fuentes informativas de la oferta de alojamiento
- 2.3. Reservas directas e indirectas
- 2.4. Tipos de tarifas y condiciones de aplicación
- 2.5. Bonos de alojamiento
- 2.6. Principales proveedores de alojamiento

Tema 3. La Venta de Transporte.

- 3.1. El transporte aéreo regular. Principales compañías aéreas. Relaciones con las agencias de viajes y Tour-operadores. Tipos de viajes aéreos. Tarifas: tipos. Fuentes informativas del transporte aéreo regular
- 3.2. El transporte aéreo chárter. Compañías aéreas chárter y brókers aéreos. Tipos de operaciones chárter. Relaciones. Tarifas
- 3.3. El transporte por carretera regular. Principales compañías. Relaciones con las agencias de viajes y tour-operadores. Tarifas: tipos. Fuentes informativas del transporte por carretera
- 3.4. El transporte marítimo regular. Principales compañías. Relaciones con las agencias de viajes y tour-operadores. Tipos de viajes. Tarifas: tipos. Fuentes informativas del transporte marítimo regular
- 3.5. El transporte marítimo chárter. Compañías marítimas chárter. Relaciones. Tarifas

Tema 4. La Venta de Viajes Combinados.

- 4.1. El producto turístico integrado
- 4.2. Relaciones entre tour-operadores y agencias de viajes minoristas
- 4.3. Procedimientos de reservas
- 4.4. Principales tour-operadores nacionales e internacionales

Tema 5. La Venta de Viajes Combinados.

- 5.1. La venta de autos de alquiler
- 5.2. La venta de seguros de viaje y contratos de asistencia en viaje
- 5.3. La venta de excursiones
- 5.4. Información sobre requisitos a los viajeros internacionales
- 5.5. Gestión de visados y otra documentación requerida para los viajes
- 5.6. Aplicación de cargos por gestión

Tema 6. El Marketing y la Promoción de Ventas en las Entidades de Distribución Turística.

- 6.1. Concepto de Marketing
- 6.2. Segmentación del mercado
- 6.3. El Marketing "Mix"
- 6.4. El plan de marketing
- 6.5. Marketing directo
- 6.6. Planes de promoción de ventas
- 6.7. El merchandising

Tema 7. Internet como Canal de Distribución Turística.

- 7.1. Las agencias de viajes virtuales

7.2. Las relaciones comerciales a través de Internet: (B2B B2C B2A)

7.3. Utilidades de los sistemas online

7.4. Modelos de distribución turística a través de Internet

7.5. Servidores online

7.6. Coste y rentabilidad de la distribución turística on-line

Tema 8. Páginas Web de Distribución Turística y Portales Turísticos.

8.1. El internauta como turista potencial y real

8.2. Criterios comerciales en el diseño comercial de sitios de distribución turística

8.3. Medios de pago en Internet

8.4. Conflictos y reclamaciones online de clientes