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

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