LA VENTA DE ALOJAMIENTO

SKU: CT0946

Horas 10

CONTENIDO

1. Relaciones entre las empresas de alojamiento y las agencias de viajes.
1.1. Los códigos de prácticas de la AIHR (Asociación Internacional de Hoteles y Restaurantes) y de la FUAAV (Federación Universal de Agencias de Viajes).
1.2. Acuerdos y contratos.
1.3. Tipos de retribución en la venta de alojamiento.
2. Fuentes informativas de la oferta de alojamiento.
2.1. Identificación y uso.
3. Reservas directas e indirectas.
3.1. Configuraciones del canal en la venta de alojamiento.
4. Tipos de tarifas y condiciones de aplicación.
5. Bonos de alojamiento
5.1. Tipos y características. 6 Principales proveedores de alojamiento.
6.1. Cadenas hoteleras y centrales de reservas.