

FICHA TÉCNICA DEL CURSO

Nombre del curso: Asesoramiento, venta y comercialización de productos y servicios turísticos

Duración: 100h

Modalidad: Online

Objetivo

- 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

UD1. 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.

UD2. 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.

UD3. 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.

UD4. 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.

UD5. 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.

UD6. 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.

UD7. 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.

UD8. 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.