

FICHA TÉCNICA DEL CURSO

Referencia: ONV2CT0946

Nombre: La venta de alojamiento

Duración: 10 horas

Modalidad: Teleformación

Objetivos:

Describir técnicas de negociación y aplicarlas en situaciones suficientemente caracterizadas
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.

Contenidos:

1. Relaciones entre las empresas de alojamiento y las agencias de viajes.
2. Fuentes informativas de la oferta de alojamiento.
3. Reservas directas e indirectas.
4. Tipos de tarifas y condiciones de aplicación.
5. Bonos de alojamiento
6. Principales proveedores de alojamiento.