



EUROINNOVA FORMACION
INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL

Especialista en Comercialización de Servicios Turísticos

Información gratis Especialista en Comercialización de Servicios Turísticos

Titulación certificada por EUROINNOVA BUSINESS SCHOOL

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Especialista en Comercialización de Servicios Turísticos

Especialista en Comercialización de Servicios Turísticos

Duración: 300 horas

Precio: 260 € *

Modalidad: Online

* Materiales didácticos, titulación y gastos de envío incluidos.



Información gratis Especialista en Comercialización de Servicios Turísticos



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Especialista en Comercialización de Servicios Turísticos

Descripción

Si quiere dedicarse al sector del turismo y desea aprender los aspectos esenciales sobre la comercialización de servicios turísticos este es su momento, con el Curso de Especialista en Comercialización de Servicios Turísticos podrá adquirir los conocimientos necesarios para desempeñar esta labor con éxito. La venta de servicios turísticos en agencias de viajes y otras unidades de distribución requiere de una serie de acciones para su desarrollo. Gracias a la realización de este Curso de Especialista en Comercialización de Servicios Turísticos conocerá las técnicas oportunas para comercializar los diferentes servicios de la mejor manera posible.

Euroinnova Business School

Euroinnova Business School, es una escuela de negocios avalada por 5 universidades y múltiples instituciones a nivel internacional. En el siguiente enlace puede ver los

[cursos Homologados](#)

Además Euroinnova cuenta con más de 10.000

[cursos online](#)

Puede matricularse hoy con un 10% de descuento, si se matricula online en el siguiente enlace:



Al formar parte de Euroinnova podrás disponer de los siguientes servicios totalmente gratis, además de pasar a formar parte de una escuela de negocios con un porcentaje de satisfacción de más del 95%, auditada por agencias externas, además de contar con el apoyo de las principales entidades formativas a nivel internacional.



Información gratis Especialista en Comercialización de Servicios Turísticos



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Especialista en Comercialización de Servicios Turísticos

A quién va dirigido

El Curso de Especialista en Comercialización de Servicios Turísticos está dirigido a todos aquellos profesionales del sector turístico que deseen seguir formándose, así como a cualquier persona interesada en adquirir conocimientos sobre la comercialización de servicios turísticos.

Objetivos

- Conocer las principales tarifas aéreas.
- Aprender las principales modalidades de servicios y productos turísticos.
- Conocer la tipología y características del alojamiento turístico.
- Conocer el análisis sobre la venta online de productos turísticos en España.
- Aprender los rasgos característicos de las técnicas de venta de productos y servicios turísticos.

Para que te prepara

Este Curso de Especialista en Comercialización de Servicios Turísticos le prepara para conocer a fondo el ámbito del turismo en relación con las técnicas de comercialización de servicios turísticos, adquiriendo estas además de las diferentes ofertas turísticas existentes para desempeñar su labor de manera profesional.

Salidas laborales

Agencias de viajes / Turismo / Gestión de servicios turísticos / Comercial de servicios turísticos.

Información gratis Especialista en Comercialización de Servicios Turísticos



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Especialista en Comercialización de Servicios Turísticos

Titulación

Doble Titulación Expedida por EUROINNOVA BUSINESS SCHOOL y Avalada por la Escuela Superior de Cualificaciones Profesionales



EUROINNOVA
BUSINESS
SCHOOL



TITULACIÓN EXPEDIDA POR
EUROINNOVA BUSINESS SCHOOL
CENTRO DE ESTUDIOS DE POSTGRADO



Titulación Avalada Para El
Desarrollo De Las Competencias
Profesionales R.D. 1224/2009

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de Euroinnova Formación vía correo postal, la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/master, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Euroinnova Formación, Instituto Europeo de Estudios Empresariales y Comisión Internacional para la Formación a Distancia de la UNESCO).

Información gratis Especialista en Comercialización de Servicios Turísticos



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Especialista en Comercialización de Servicios Turísticos



EUROINNOVA FORMACION

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional de formación

EXPIDE EL PRESENTE TÍTULO PROPIO

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación EUROINNOVA en la convocatoria de 2014
Y para que surtan los efectos pertinentes queda registrado con Número de Expediente XXXX/XXXX-XXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a 23 de Abril de 2014

La dirección General

Ei/La interesado/a

Sello



INTERNACIONAL COMISION DE DISTANCE EDUCATION
Con Estatuto Consultivo. Consejo Superior de Investigaciones Científicas y Social de la UNESCO (plan. Resolución 60/8)

Forma de financiación

- Contrarrembolso.
- Transferencia.
- Tarjeta de crédito.
- PayPal

Otros: PayU, Sofort, Western Union, SafetyPay

Llama gratis al 900831200 e infórmate de los pagos a plazos sin intereses que hay disponibles

Metodología

Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios. La metodología a seguir es ir avanzando a lo largo del itinerario de aprendizaje online, que cuenta con una serie de temas y ejercicios. Para su evaluación, el alumno/a deberá completar todos los ejercicios propuestos en el curso. La titulación será remitida al alumno/a por correo una vez se haya comprobado que ha completado el itinerario de aprendizaje satisfactoriamente.

Información gratis Especialista en Comercialización de Servicios Turísticos



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Especialista en Comercialización de Servicios Turísticos

Materiales didácticos



- Maletín porta documentos
-
- Subcarpeta portafolios
- Dossier completo Oferta Formativa
- Carta de presentación
- Guía del alumno
- Bolígrafo

Información gratis Especialista en Comercialización de Servicios Turísticos



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Especialista en Comercialización de Servicios Turísticos

Profesorado y servicio de tutorías

Nuestro centro tiene su sede en el "Centro de Empresas Granada", un moderno complejo empresarial situado en uno de los centros de negocios con mayor proyección de Andalucía Oriental. Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional.

Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- Por e-mail: El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.
- Por teléfono: Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.



Información gratis Especialista en Comercialización de Servicios Turísticos



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Especialista en Comercialización de Servicios Turísticos

Plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de 6 meses para la finalización del curso, a contar desde la fecha de recepción de las materiales del mismo.

Si una vez cumplido el plazo no se han cumplido los objetivos mínimos exigidos (entrega de ejercicios y evaluaciones correspondientes), el alumno podrá solicitar una prórroga con causa justificada de 3 meses.

Bolsa de empleo

El alumno tendrá la posibilidad de incluir su currículum en nuestra bolsa de empleo y prácticas, participando así en los distintos procesos de selección y empleo gestionados por más de 2000 empresas y organismos públicos colaboradores, en todo el territorio nacional.

Agencia de colocación autorizada N° 9900000169

Club de alumnos

Servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

Revista digital

El alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

Información gratis Especialista en Comercialización de Servicios Turísticos



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

Programa formativo

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA INTERMEDIACIÓN EN LA VENTA DEL TRANSPORTE AÉREO

1. Tipología y caracterización
2. Aeropuertos
 - 1.- Situación
 - 2.- Servicios y partes de un aeropuerto
 - 3.- Tasas de aeropuerto
3. Proveedores del transporte aéreo. Principales productos y servicios que ofertan
 - 1.- Compañías aéreas: tipos de vuelos y servicios
 - 2.- Servicios a bordo y en tierra
 - 3.- Tipos de aviones comerciales
 - 4.- Servicios aéreos especiales
4. Principales tarifas aéreas
 - 1.- Clasificación
 - 2.- Estructura
 - 3.- Tipos de tarifas
5. Impuestos, tasas y comisiones
6. Condiciones del transporte
7. Normativa vigente del transporte aéreo

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA INTERMEDIACIÓN EN LA VENTA DEL TRANSPORTE MARÍTIMO

1. Tipología y características
2. Puertos
3. Principales productos y servicios que ofertan las compañías marítimas
 - 1.- Línea regular transoceánica
 - 2.- Línea regular continental: ferrys
 - 3.- Cruceros
 - 4.- Chárter náutico, cruceros privados o yachting
 - 5.- Cruceros combinados con otros servicios
4. Principales tarifas y comisiones. Impuestos y tasas
5. Condiciones del transporte
6. Normativa vigente del transporte marítimo
7. Derechos y deberes de usuarios y transportistas

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA INTERMEDIACIÓN EN LA VENTA DEL TRANSPORTE FERROVIARIO

1. Tipología y características
2. Estaciones
3. Principales productos y servicios que ofertan las compañías ferroviarias

- 1.- Trenes españoles
- 2.- Trenes internacionales
- 3.- Trenes turísticos del resto del mundo
- 4.Principales tarifas, impuestos, tasas y comisiones
- 5.Condiciones del transporte
- 6.Normativa vigente del transporte ferroviario

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA INTERMEDIACIÓN EN LA VENTA DEL TRANSPORTE POR CARRETERA

- 1.Tipología y características
- 2.Principales modalidades de servicios y productos
 - 1.- Autocares
- 3.Normativa vigente del transporte por carretera. Derechos y deberes de usuarios y transportistas
- 4.Alquiler de automóviles y otros tipos de vehículos
 - 1.- Principales compañías de alquiler de automóviles
 - 2.- Servicios y tarifas
- 5.Alquiler de otro tipo de vehículos o medios de transporte no convencionales

UNIDAD DIDÁCTICA 5. INTERMEDIACIÓN EN LA VENTA DE ALOJAMIENTO TURÍSTICO Y SERVICIOS DE RESTAURACIÓN

- 1.Tipología y características del alojamiento turístico
 - 1.- Hoteles urbanos: clásicos y modernos
 - 2.- Hoteles vacacionales: villas de vacaciones o complejos turísticos
 - 3.- Alojamientos singulares y hostelería local
 - 4.- Balnearios, spas y centros de talasoterapia
 - 5.- Moteles
 - 6.- Campings
 - 7.- Establecimientos extrahoteleros: apartamentos, villas y bungalós
 - 8.- Tiempo compartido
 - 9.- Alojamientos semicomerciales
- 2.Productos y servicios de alojamiento turístico que ofertan las agencias de viajes
 - 1.- Alojamiento como servicio suelto: tarifas, comisiones y condiciones del servicio
 - 2.- Alojamiento como servicio incluido en un viaje: tarifas, comisiones y condiciones del servicio
 - 3.- Talonario de bonos de hotel: tarifas, comisiones y condiciones del servicio
 - 4.- Producto "estancias": tarifas, comisiones y condiciones del servicio
- 3.Servicios de restauración
- 4.Normativa vigente de alojamientos turísticos y empresas de restauración

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA INTERMEDIACIÓN EN LA VENTA DE VIAJES COMBINADOS

- 1.Principales productos y proveedores
 - 1.- España
 - 2.- Europa
 - 3.- Resto del mundo
- 2.Principales comisiones

UNIDAD DIDÁCTICA 7. LA INTERMEDIACIÓN EN LA VENTA DE OTROS SERVICIOS TURÍSTICOS

- 1.Principales productos y servicios que ofertan las agencias de viajes
 - 1.- Guías turísticos

- 2.- Seguros de viaje
- 3.- Venta y cambio de divisas
- 4.- Cheques de viajero
- 5.- Entradas a espectáculos, museos, monumentos, excursiones y otras actividades de las agencias de viajes
- 6.- Cajas y cofres regalo

UNIDAD DIDÁCTICA 8. FUENTES DE INFORMACIÓN PARA LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TURÍSTICOS EN AGENCIAS DE VIAJES

- 1. Fuentes de información externa
 - 1.- Información turística
 - 2.- Información del entorno
- 2. Fuentes de información interna
 - 1.- Información técnica: manuales técnicos, información confidencial de los proveedores, estadísticas y bases de datos
 - 2.- Aplicaciones informáticas
- 3. Información y asesoramiento al cliente de productos, servicios y destinos turísticos

UNIDAD DIDÁCTICA 9. SISTEMAS DE GESTIÓN Y RESERVA DE PRODUCTOS TURÍSTICOS

- 1. Procedimiento de reserva y confirmación. Localizadores
 - 1.- Alternativas en el supuesto de no confirmación
 - 2.- Depósitos
- 2. Gestión de reservas a través de Global Distribution System (GDS), Computerized Reservation System (CRS) y otros sistemas globales de distribución
- 3. Relaciones con proveedores
 - 1.- Medios y documentos de confirmación de reserva
- 4. Confirmación del servicio y entrega de documentación al cliente
 - 1.- Información previa al servicio/viaje
 - 2.- Pasaporte, DNI, visados
 - 3.- Fichas de control de entrada y salida
 - 4.- Certificados de vacunación
 - 5.- Divisas, cupos y trámites aduaneros
 - 6.- Consulados y embajadas
 - 7.- Horarios, itinerarios y otros datos de interés
- 5. Normativa vigente sobre protección de datos de consumidores y usuarios
 - 1.- Registro de datos
 - 2.- Soportes documentales
 - 3.- Procedimientos de uso y archivo

UNIDAD DIDÁCTICA 10. AGENCIAS VIRTUALES. VENTAS POR INTERNET Y CENTRALES DE RESERVAS

- 1. Las agencias virtuales: un modelo de negocio
- 2. Agencias virtuales versus agencias tradicionales
- 3. Análisis sobre la venta online de productos turísticos en España
- 4. Centrales de reservas

UNIDAD DIDÁCTICA 11. LA CALIDAD EN LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

- 1. TURÍSTICOS EN AGENCIAS DE VIAJES

- 2.Sistemas de gestión de calidad
- 3.El Instituto para la Calidad Turística Española: la Marca "Q"
- 4.Estrategias de calidad con las nuevas tecnologías y mercado online

UNIDAD DIDÁCTICA 12. PRINCIPALES DOCUMENTOS PARA LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS.

PROCEDIMIENTOS DE EMISIÓN Y VENTA

- 1.Fichas de clientes
- 2.Expediente de servicios o expediente de ventas
- 3.Fichas de proveedores
- 4.Presupuestos de servicios
- 5.Bonos
 - 1.- Emisión de bonos
- 6.Títulos de transporte
- 7.Miscellaneous Charge Order (MCO)
- 8.Documentos de cierre de ventas

UNIDAD DIDÁCTICA 13. PROCEDIMIENTOS DE FACTURACIÓN Y COBRO DE SERVICIOS A CLIENTES

- 1.Facturas, recibos y albaranes
- 2.Sistemas y formas de pago de servicios a los proveedores
 - 1.- Transporte
 - 2.- Alojamiento y servicios de restauración
 - 3.- Viajes combinados
 - 4.- Otros servicios turísticos
- 3.Políticas de cobro a clientes
 - 1.- Cliente individual
 - 2.- Cliente empresa
 - 3.- Agencias mayoristas
- 4.Cancelaciones de servicios
 - 1.- Procedimiento
 - 2.- Aplicación de la normativa en función del servicio cancelado
 - 3.- Devoluciones por servicios no utilizados
- 5.Procesos de postventa y valoración desde un punto de vista comercial y de fidelización
 - 1.- Tratamiento de quejas y reclamaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 14. ATENCIÓN AL CLIENTE

- 1.Principales tipologías y rasgos característicos
- 2.Tratamiento al cliente en función de las necesidades y los motivos de compra
- 3.Técnicas de comunicación aplicadas a la actividad
- 4.El lenguaje del cuerpo y su información
 - 1.- Los gestos
 - 2.- La imagen
 - 3.- Principales indicadores de la comunicación no verbal

UNIDAD DIDÁCTICA 15. TÉCNICAS DE VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TURÍSTICOS

- 1.Principios básicos
- 2.Etapas de la venta
 - 1.- Acogida y generación de confianza en el cliente

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Especialista en Comercialización de Servicios Turísticos

- 2.- Indagación en las necesidades y deseos del cliente
- 3.- Presentación del producto/servicio
- 4.- La negociación
- 5.- Cierre de la venta
- 6.- Venta telefónica

EDITORIAL ACADÉMICA Y TÉCNICA: Índice de libro Comercialización y venta de servicios turísticos Ameigeiras, Celia. Publicado por Editorial Síntesis

PROGRAMA DE BECAS PARA MASTER

Euroinnova cuenta con un programa **becas de master** para ayudarte a decidir tu futuro, puedes entrar y solicitarla, Euroinnova cuenta con más de **master online** que puedes consultar y solicitar tu beca.

Haz clic para conocer nuestro catálogo de **cursos online**

Terminos relacionados:

Agencias, Comercialización, Facturación, Gestión, Marketing, servicios, tecnicas, transporte, Turísticos, venta, Viaje

Información gratis Especialista en Comercialización de Servicios Turísticos



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Especialista en Comercialización de Servicios Turísticos



EUROINNOVA
BUSINESS
SCHOOL

FICHA DE MATRICULACIÓN

Para efectuar su matrícula sólo tiene que hacernos llegar esta ficha con sus datos personales vía email a formacion@euroinnova.com.

POSTGRADO EN QUE DESEA MATRICULARSE: :

.....

Nombre:

Apellidos:.....

DNI/ID/Pasaporte:.....

Domicilio envío:

..... CP:.....

Localidad:.....

Provincia:..... País:.....

Teléfono:..... E-mail:.....

Horario de entrega (Mañana o tarde).....

Forma de pago

Observaciones:.....

Una vez recibidos los datos personales, uno de nuestros asesores pedagógicos contactará con usted para concretar la matrícula y confirmarle cuando va a recibir todos los materiales en su domicilio.



EUROINNOVA
BUSINESS
SCHOOL

DESDE ESPAÑA LLAMA GRATIS A:
900 831 200

DESDE FUERA DE ESPAÑA:
+ 34 958 05 02 00

EUROINNOVA FORMACIÓN
POLÍGONO INDUSTRIAL LA ERMITA.
EDIF. CENTRO DE EMPRESAS GRANADA. OFICINA 1º D • 18230 ATARFE - GRANADA
Teléfono: 958 050 200

Información gratis Especialista en Comercialización de Servicios Turísticos



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200