



EUROINNOVA FORMACION
INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL

Técnico Profesional en Promoción y Venta de Servicios Turísticos

Información gratis Técnico Profesional en Promoción y Venta de Servicios Turísticos

Titulación certificada por EUROINNOVA BUSINESS SCHOOL

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

Técnico Profesional en Promoción y Venta de Servicios Turísticos

Técnico Profesional en Promoción y Venta de Servicios Turísticos

Duración: 300 horas

Precio: 199 € *

Modalidad: Online

* Materiales didácticos, titulación y gastos de envío incluidos.



Información gratis Técnico Profesional en Promoción y Venta 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

Técnico Profesional en Promoción y Venta de Servicios Turísticos

Descripción

Este Curso de Técnico Profesional en Promoción y Venta de Servicios Turísticos le ofrece una formación especializada en la materia. Debemos saber que el turismo ha evolucionado en la misma medida que el desarrollo económico, político y social lo ha hecho. Hoy en día el turista consume diversos tipos de turismo como pueden ser: turismo urbano, cultural, de salud, sol y playa, cruceros, ecoturismo, náutico, aventura y safaris, religioso, etc. los cuales han aparecido a raíz de las demandas y usos frecuentes de sus clientes. En este sentido la promoción y venta de servicios turísticos también ha evolucionado y continúa en proceso de cambio permanente ya que tienen que estar en continuo reciclaje porque es importante adaptarse al cambio, a la demanda social y a las nuevas expectativas. El presente curso de Técnico Profesional en Promoción y Venta de Servicios Turísticos dotará al alumno de los conocimientos necesarios para ser capaz de vender servicios turísticos y viajes.

Información gratis Técnico Profesional en Promoción y Venta 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

Técnico Profesional en Promoción y Venta de Servicios Turísticos

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 Técnico Profesional en Promoción y Venta de Servicios Turísticos



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

A quién va dirigido

Este Curso de Técnico Profesional en Promoción y Venta de Servicios Turísticos está dirigido a aquellas personas que deseen ampliar o mejorar sus conocimientos al respecto de la promoción y venta de servicios turísticos. Profesionales que estén vinculados con el mundo del turismo y pretendan potenciar sus habilidades relacionadas con su tarea laboral. En general, a todas aquellas personas que estén interesadas en conocer las aptitudes y actitudes que deberán tener para ejercer esta profesión.

Objetivos

- Analizar la evolución del concepto de turismo.
- Analizar el mercado turístico.
- Analizar la distribución turística y las entidades y medios que la configuran.
- 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.
- 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.
- Utilizar los soportes informáticos de uso habitual en el sector.
- Aplicar técnicas y habilidades de comunicación y atención al cliente de uso común en establecimientos turísticos.

Para que te prepara

Este Curso de Técnico Profesional en Promoción y Venta de Servicios Turísticos le prepara para ser capaz de vender servicios turísticos y viajes.

Salidas laborales

Lleva a cabo su actividad en unidades productivas de agencias de viajes y de otras entidades dedicadas a la distribución turística (centrales de reservas, sistemas de distribución, representantes de prestatarios de servicios, etc.), tanto en el nivel de personal de contacto como en puestos de supervisión.

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

Técnico Profesional en Promoción y Venta 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 Técnico Profesional en Promoción y Venta 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

Técnico Profesional en Promoción y Venta 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 Especial de Consejo Económico 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 informate 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. Además recibirá los materiales didácticos que incluye el curso para poder consultarlos en cualquier momento y conservarlos una vez finalizado el mismo. 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 Técnico Profesional en Promoción y Venta 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

Técnico Profesional en Promoción y Venta de Servicios Turísticos

Materiales didácticos



- Maletín porta documentos
- Manual teórico 'Comunicación y Atención al Cliente en Hostelería y Turismo'
- Manual teórico 'Procesos de Gestión de Calidad en Hostelería y Turismo'
- Manual teórico 'Productos, Servicios y Destinos Turísticos'
- Manual teórico 'Gestión de Sistemas de Distribución Global (GDS)'
- Manual teórico 'Asesoramiento, Venta y Comercialización de Productos y Servicios Turísticos'
- Subcarpeta portafolios
- Dossier completo Oferta Formativa
- Carta de presentación
- Guía del alumno
- Bolígrafo

Información gratis Técnico Profesional en Promoción y Venta 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

Técnico Profesional en Promoción y Venta 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 Técnico Profesional en Promoción y Venta 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

Técnico Profesional en Promoción y Venta 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 Técnico Profesional en Promoción y Venta de Servicios Turísticos



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

Programa formativo

MÓDULO 1. COMUNICACIÓN Y ATENCIÓN AL CLIENTE EN HOSTELERÍA Y TURISMO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA COMUNICACIÓN APLICADA A LA HOSTELERÍA Y TURISMO.

1. La comunicación óptima en la atención al cliente.
 - 1.- Barreras que dificultan la comunicación.
 - 2.- Comunicarse con eficacia en situaciones difíciles.
 - 3.- El lenguaje verbal: palabras y expresiones a utilizar y a evitar.
 - 4.- El lenguaje no verbal: expresión gestual, facial y vocal.
 - 5.- Actitudes ante las situaciones difíciles:
 - 6.- Autocontrol.
 - 7.- Empatía.
 - 8.- Asertividad.
 - 9.- Ejercicios y casos prácticos.
2. Asociación de técnicas de comunicación con tipos de demanda más habituales.
3. Resolución de problemas de comunicación.
4. Análisis de características de la comunicación telefónica y telemática.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ATENCIÓN AL CLIENTE EN HOSTELERÍA Y TURISMO.

1. Clasificación de clientes
 - 1.- Tipologías de personalidad.
 - 2.- Tipologías de actitudes.
 - 3.- Acercamiento integrado.
 - 4.- Tipologías de clientes difíciles y su tratamiento.
2. La atención personalizada
 - 1.- Servicio al cliente.
 - 2.- Orientación al cliente.
 - 3.- Armonizar y reconducir a los clientes en situaciones difíciles.
3. El tratamiento de situaciones difíciles.
 - 1.- La nueva perspectiva de las quejas y reclamaciones.
 - 2.- Cómo transformar situaciones de insatisfacción en el servicio en clientes satisfechos con la empresa.
 - 3.- Tipología de reclamaciones.
 - 4.- Actitud frente a las quejas o reclamaciones.
 - 5.- Tratamiento de las reclamaciones.
4. La protección de consumidores y usuarios: normativa aplicable en España y Unión Europea.

MÓDULO 2. PRODUCTOS, SERVICIOS Y DESTINOS TURÍSTICOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL TURISMO Y LA ESTRUCTURA DEL MERCADO TURÍSTICO.

1. Concepto de Turismo. Evolución del concepto de Turismo.
2. El sistema turístico. Partes o subsistemas.
3. La demanda turística. Tipos de demanda turística. Factores que determinan la demanda turística individual y agregada.
4. La oferta turística. Componentes de la oferta turística.
5. Evolución histórica del turismo. Situación y tendencias.
6. Análisis de la oferta y comportamiento de la demanda turística española: destinos y productos asociados.
7. Análisis de la oferta y comportamiento de la demanda internacional: destinos relevantes y productos asociados.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL ALOJAMIENTO COMO COMPONENTE DEL PRODUCTO TURÍSTICO.

1. La hostelería. Los establecimientos de alojamiento. Clasificaciones y características.
2. Relaciones entre las empresas de alojamiento y las agencias de viajes y touroperadores.
3. Principales proveedores de alojamiento.
4. Tipos de unidades de alojamiento y modalidades de estancia. Tipos de tarifas y condiciones de aplicación. Cadenas hoteleras. Centrales de reservas.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL TRANSPORTE COMO COMPONENTE DEL PRODUCTO TURÍSTICO.

1. Transporte por carretera:
 - 1.- Vías de comunicación.
 - 2.- Alquiler de automóviles.
 - 3.- Servicios de autocares.
 - 4.- Principales compañías.
2. Transporte por ferrocarril:
 - 1.- Tipos de trenes.
 - 2.- Principales líneas de ferrocarriles.
 - 3.- Emisión de billetes de transporte de ferrocarril.
 - 4.- Principales compañías.
3. Transporte acuático:
 - 1.- Características.
 - 2.- Puertos. Clasificación.
 - 3.- modalidades y servicios en los transportes marítimos.
 - 4.- Características y clases de barcos.
 - 5.- Principales compañías navieras.
 - 6.- Los cruceros: compañías, rutas, tarifas.
4. Transporte aéreo:
 - 1.- Tipos y funciones de las compañías aéreas.
 - 2.- Transporte aéreo comercial.
 - 3.- Compañías aéreas regulares.
 - 4.- Tipos de servicios.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. OTROS ELEMENTOS Y COMPONENTES DE LOS VIAJES COMBINADOS, EXCURSIONES O TRASLADOS.

1. El transporte discrecional en autocar. Relaciones. Tarifas. Contrastes. Normativa.

2.El alquiler de automóviles con y sin conductor. Tarifas. Seguros. Procedimientos de reservas. Bonos y boletines de presentación. El viaje combinado fly-drive.

3.Los cruceros marítimos y fluviales y sus características. Tipos. Tarifas. Prestaciones. Reservas.

4.Los servicios de acompañamiento y asistencia turística. El servicio de guía turístico.

5.Los seguros de viaje y los contratos de asistencia en viaje. Gestión de visados y otra documentación requerida para los viajes.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. PRINCIPALES DESTINOS TURÍSTICOS NACIONALES.

1.Turismo de sol y playa:

1.- El producto sol y playa.

2.- Análisis del turista de sol y playa.

3.- Las playas españolas.

4.- Costas peninsulares.

2.Turismo de naturaleza y turismo activo:

1.- Ecoturismo. Turismo rural.

2.- Los parques nacionales y naturales.

3.- Actividades terrestres, acuáticas, aéreas, mixtas y de multiaventura.

4.- Productos turísticos unidos a deportes de aventura. y a deportes tradicionales.

5.- Análisis de la demanda.

3.Turismo cultural y religioso:

1.- Patrimonio cultural y religioso de España.

2.- Destinos e itinerarios del producto cultural y religioso. Imagen y comercialización.

3.- Análisis de la demanda.

4.Turismo profesional:

1.- Turismo profesional en España.

2.- Principales destinos.

3.- Análisis de la demanda del turismo profesional.

5.Turismo social y de salud:

1.- Turismo de salud y belleza: aguas termales y balnearios.

2.- Turismo social.

3.- Turismo de idiomas, temático y residencial.

4.- Análisis de la demanda del turismo social y de salud.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. PRINCIPALES DESTINOS TURÍSTICOS INTERNACIONALES.

1.Europa:

1.- Importancia y evolución del turismo en Europa.

2.- Las grandes ciudades europeas.

3.- Destinos de costa.

4.- Análisis de la demanda de turismo de Europa.

2.África:

1.- Geografía, economía y sociedad.

2.- Principales destinos turísticos en África: desierto, safaris, islas y playas.

3.- Análisis de la demanda.

3.América del Norte:

1.- Geografía, economía y sociedad.

- 2.- Ciudades de América del Norte.
- 3.- Destinos de naturaleza.
- 4.- Análisis de la demanda.
4. América Central y América del Sur:
 - 1.- Geografía, economía y sociedad.
 - 2.- Ciudades.
 - 3.- Destinos naturales.
 - 4.- Suramérica.
 - 5.- Destinos culturales.
 - 6.- Destinos arqueológicos.
 - 7.- Turismo activo.
 - 8.- Análisis de la demanda.
5. Asia:
 - 1.- Geografía, economía y sociedad.
 - 2.- Oriente Próximo.
 - 3.- Oriente Medio y Asia central.
 - 4.- Asia meridional.
 - 5.- Sudeste asiático.
 - 6.- China y Extremo Oriente.
 - 7.- Análisis de la demanda.
6. Oceanía:
 - 1.- Principales destinos turísticos en Oceanía: Australia, Nueva Zelanda e Islas del Pacífico.
 - 2.- Destinos especiales.
 - 3.- Análisis de la demanda.

MÓDULO 3. ASESORAMIENTO, VENTA Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TURÍSTICOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA DISTRIBUCIÓN TURÍSTICA.

1. Concepto de distribución de servicios.
 - 1.- Características diferenciales de la distribución turística.
 - 2.- Intermediarios turísticos.
 - 3.- Procesos de distribución de los diferentes servicios y productos turísticos.
2. Las agencias de viajes.
 - 1.- Funciones que realizan.
 - 2.- Tipos de agencias de viajes.
 - 3.- Estructuras organizativas de las distintas agencias de viajes.
3. Normativas y reglamentos reguladores de la actividad de las agencias de viajes.
 - 1.- La ley de Viajes Combinados.
4. Las centrales de reservas.
 - 1.- Tipos y características
5. Análisis de la distribución turística en el mercado nacional e internacional.
6. Análisis de las motivaciones turísticas y de los productos turísticos derivado.
7. Las centrales de reservas. Tipos y características. Los sistemas globales de distribución o GDS.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA VENTA DE ALOJAMIENTO.

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

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA VENTA DE TRANSPORTE.

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.
2. El transporte aéreo charter. Compañías aéreas charter y brokers aéreos. Tipos de operaciones charter. Relaciones. Tarifas
3. El transporte por carretera regular. Principales compañías. Relaciones con las agencias de viajes y tour-operadores. Tarifas: tipos. Fuentes informativas del transporte pro carretera.
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.
5. El transporte marítimo charter. Compañías marítimas charter. Relaciones. Tarifas.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA VENTA DE VIAJES COMBINADOS.

1. El producto turístico integrado.
 - 1.- Tipos de viajes combinados.
 - 2.- Los cruceros.
 - 3.- Tendencias del mercado.
2. Relaciones entre tour-operadores y agencias de viajes minoristas.
 - 1.- Términos de retribución.
 - 2.- Manejo de programas y folletos.
3. Procedimientos de reservas.
 - 1.- Emisión de bonos y formalización de contratos de viajes combinados.
4. Principales tour-operadores nacionales e internacionales.
 - 1.- Grupos turísticos y procesos de integración.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. OTRAS VENTAS Y SERVICIOS DE LAS AGENCIAS DE VIAJES.

1. La venta de autos de alquiler.
 - 1.- Tarifas y bonos.
2. La venta de seguros de viaje y contratos de asistencia en viaje.
3. La venta de excursiones.
4. Información sobre requisitos a los viajeros internacionales.

5. Gestión de visados y otra documentación requerida para los viajes.

6. Aplicación de cargos por gestión.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL MARKETING Y LA PROMOCIÓN DE VENTAS EN LAS ENTIDADES DE DISTRIBUCIÓN TURÍSTICA.

1. Concepto de Marketing.

1.- El "Marketing" de servicios.

2.- Especificidades.

2. Segmentación del mercado.

1.- El "mercado objetivo".

3. El Marketing Mix.

1.- Elementos.

2.- Estrategias.

3.- Políticas y directrices de marketing.

4. El Plan de Marketing.

1.- Características.

2.- Fases de la de marketing.

3.- Planificación de medios.

4.- Elaboración del plan.

5. Marketing directo.

1.- Técnicas.

2.- Argumentarios.

6. Planes de promoción de ventas.

1.- La promoción de ventas en las agencias de viajes.

2.- La figura del promotor de ventas y su cometido.

3.- Programación y temporalización de las acciones de promoción de ventas.

4.- Obtención de información sobre clientes y creación de bases de datos de

7. clientes actuales y potenciales.

1.- Normativa legal sobre bases de datos personales.

2.- Diseño de soportes para el control y análisis de las actividades de promoción

8. de ventas.

1.- Decisores y prescriptores.

9. El merchandising.

1.- Elementos de merchandising propios de la distribución turística.

2.- Utilización del merchandising en las agencias de viajes.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. INTERNET COMO CANAL DE DISTRIBUCIÓN TURÍSTICA.

1. Las agencias de viajes virtuales:

1.- Evolución y características de la distribución turística en Internet.

2.- El dominio de la demanda.

3.- Estructura y funcionamiento.

4.- La venta en el último minuto.

2. Las relaciones comerciales a través de Internet: (B2B, B2C, B2A).

3. Utilidades de los sistemas online:

1.- Navegadores: Uso de los principales navegadores.

- 2.- Correo electrónico, Mensajería instantánea.
- 3.- Teletrabajo.
- 4.- Listas de distribución y otras utilidades: gestión de la relación con los turistas online.
4. Modelos de distribución turística a través de Internet.
 - 1.- Ventajas.
 - 2.- Tipos.
 - 3.- Eficiencia y eficacia.
5. Servidores online.
6. Coste y rentabilidad de la distribución turística on-line.

UNIDAD DIDÁCTICA 8. PÁGINAS WEB DE DISTRIBUCIÓN TURÍSTICA Y PORTALES TURÍSTICOS.

1. El internauta como turista potencial y real.
2. Criterios comerciales en el diseño comercial de sitios de distribución turística.
3. Medios de pago en Internet.
4. Conflictos y reclamaciones on line de clientes.

MÓDULO 4. GESTIÓN DE SISTEMAS DE DISTRIBUCIÓN GLOBAL (G.D.S.)

UNIDAD DIDÁCTICA 1. UTILIZACIÓN DE TERMINALES DE SISTEMAS DE DISTRIBUCIÓN (GDS) Y DE APLICACIONES INFORMÁTICAS DE GESTIÓN DE AGENCIAS DE VIAJES.

1. Los sistemas globales de distribución (GDS).
 - 1.- Estructura y funcionamiento.
 - 2.- Consulta, reserva, venta y emisión de documentos en tiempo real para los servicios de los proveedores de transportes aéreos, ferroviarios, marítimos, cadenas hoteleras, mayoristas y demás prestatarios turísticos.
2. La distribución turística en Internet.
 - 1.- Las agencias de viajes virtuales.
 - 2.- Páginas Web y portales turísticos.
3. Programas de ventas o "front office".
4. Gestión de expedientes de servicios, hojas de cotización, fichas de clientes, bonos, etc.

MÓDULO 5. PROCESOS DE GESTIÓN DE CALIDAD EN HOSTELERÍA Y TURISMO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA CULTURA DE LA CALIDAD EN LAS EMPRESAS Y/O ENTIDADES DE HOSTELERÍA Y TURISMO.

1. El concepto de calidad y excelencia en el servicio hostelero y turístico.
 - 1.- Necesidad de aseguramiento de la calidad en la empresa hostelera y turística.
 - 2.- El coste de medición y mejora de la calidad
 - 3.- Calidad y productividad.
 - 4.- Calidad y gestión del rendimiento.
 - 5.- Herramientas la calidad y la no calidad.
2. Sistemas de calidad: implantación y aspectos claves.
 - 1.- El modelo EFQM.
3. Aspectos legales y normativos
 - 1.- Legislación nacional e internacional.
 - 2.- Normalización, acreditación y certificación.
4. El plan de turismo español Horizonte 2020.

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

Técnico Profesional en Promoción y Venta de Servicios Turísticos

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA GESTIÓN DE LA CALIDAD EN LA ORGANIZACIÓN HOSTELERA Y TURÍSTICA.

1. Organización de la calidad:
 - 1.- Enfoque de los Sistemas de Gestión de la Organización.
 - 2.- Compromiso de la Dirección.
 - 3.- Coordinación.
 - 4.- Evaluación.
2. Gestión por procesos en hostelería y turismo:
 - 1.- Identificación de procesos.
 - 2.- Planificación de procesos.
 - 3.- Medida y mejora de procesos.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PROCESOS DE CONTROL DE CALIDAD DE LOS SERVICIOS Y PRODUCTOS DE HOSTELERÍA Y TURISMO.

1. Procesos de producción y servicio:
 - 1.- Comprobación de la Calidad.
 - 2.- Organización y Métodos de Comprobación de la Calidad.
2. Supervisión y medida del proceso y producto/servicio:
 - 1.- Satisfacción del cliente.
 - 2.- Supervisión y medida de productos/servicios.
3. Gestión de los datos:
 - 1.- Objetivos.
 - 2.- Sistema de información de la calidad a la Dirección.
 - 3.- Informes.
 - 4.- La calidad asistida por ordenador.
 - 5.- Métodos estadísticos.
4. Evaluación de resultados.
5. Propuestas de mejora.

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:

África, agencia, Alojamiento, América, Asia, Central, Combinados, Cultura, Destinos, distribución, estancia, Europa, Excursiones, GDS, Global, hostelería, Internacionales, Marketing, mercado, Nacionales, Naturaleza, Norte, Oceanía, Playa, promocion, servicios, social, Sol, Sur, transporte, Traslados, Turismo, Turísticos, venta, Viaje

Información gratis Técnico Profesional en Promoción y Venta 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

Técnico Profesional en Promoción y Venta 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 Técnico Profesional en Promoción y Venta de Servicios Turísticos



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200