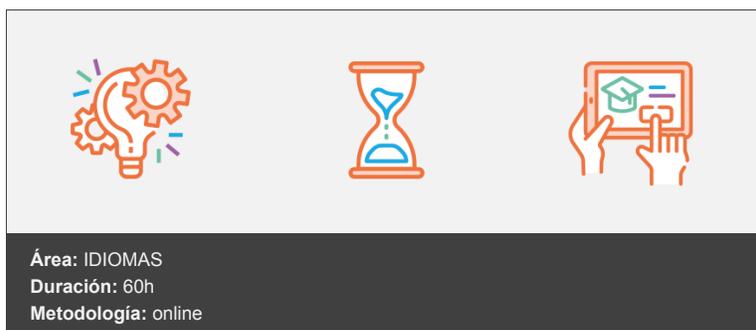


INGLÉS PROFESIONAL PARA TURISMO



Objetivos

Expresarse de forma oral y escrita en un nivel avanzado del idioma inglés, en las distintas situaciones y actuaciones propias de la actividad turística profesional.

Contenidos y estructura del curso

1. Gestión y comercialización en inglés de servicios turísticos. 1.1. Presentación de servicios turísticos: características de productos o servicios, medidas, cantidades, servicios añadidos, condiciones de pago y servicios postventa, entre otros. 1.2. Gestión de reservas de destinos o servicios turísticos. 1.3. Emisión de billetes, bonos y otros documentos propios de la comercialización de un servicio turístico. 1.4. Negociación con proveedores y profesionales del sector de la prestación de servicios turísticos. 1.5. Gestión de reservas de habitaciones y otros servicios del establecimiento hotelero. 1.6. Cumplimentación de documentos propios de la gestión y comercialización de un establecimiento hotelero.
2. Prestación de información turística en inglés. 2.1. Solicitud de cesión o intercambio de información entre centros o redes de centros de información turística. 2.2. Gestión de la información sobre proveedores de servicios, precios y tarifas y prestación de la misma a clientes. 2.3. Prestación de información de carácter general al cliente sobre destinos, rutas, condiciones meteorológicas, entorno y posibilidades de ocio. 2.4. Elaboración de listados de recursos naturales de la zona, de actividades deportivas y/o recreativas e itinerarios, especificando localización, distancia, fechas, medios de transporte o formas de acceso, tiempo a emplear y horarios de apertura y cierre. 2.5. Información sobre la legislación ambiental que afecta al entorno y a las actividades de ocio que en su marco se realizan. 2.6. Sensibilización del cliente en la conservación de los recursos ambientales utilizados. 2.7. Recogida de información del cliente sobre su satisfacción con los servicios del alojamiento turístico.
3. Atención al cliente de servicios turísticos en inglés. 3.1. Terminología específica en las relaciones turísticas con clientes. 3.2. Usos y estructuras habituales en la atención turística al cliente o consumidor. Saludos, presentaciones y fórmulas de cortesía habituales. 3.3. Diferenciación de estilos, formal e informal en la comunicación turística oral y escrita. 3.4. Tratamiento de reclamaciones o quejas de los clientes o consumidores. Situaciones habituales en las reclamaciones y quejas de clientes. 3.5. Simulación de situaciones de atención al cliente y resolución de reclamaciones con fluidez y naturalidad. 3.6. Comunicación y atención en caso de accidente con las personas afectadas.

Metodología

En Criteria creemos que para que la formación e-Learning sea realmente exitosa, tiene que estar basada en contenidos 100% multimedia (imágenes, sonidos, videos, etc.) diseñados con criterio pedagógico y soportados en una plataforma que ofrezca recursos de comunicación como chats, foros y conferencias...Esto se logra gracias al trabajo coordinado de nuestro equipo e-Learning integrado por profesionales en pedagogía, diseño multimedia y docentes con mucha experiencia en las diferentes áreas temáticas de nuestro catálogo.

Perfil persona formadora

Esta acción formativa será impartida por un/a experto/a en el área homologado/a por Criteria, en cumplimiento con los procedimientos de calidad, con experiencia y formación pedagógica.

*En Critería queremos estar bien cerca de ti, ayúdanos a hacerlo posible:
¡Suscríbete a nuestro blog y síguenos en redes sociales!*

Blog de Critería

