

Aplicación de la negociación a acciones comerciales y reservas en alojamiento

Modalidad: curso e-Learning Duración: 13 horas

Categorías: Hostelería y turismo

OBJETIVOS

- Reconocer las técnicas de venta, aplicando las adecuadas a diferentes tipos de usuarios de servicios de alojamiento y soportes de comunicación
- Identificar las fases de los procesos de venta y aplicar las técnicas de venta adecuadas.

CONTENIDOS

1. Concepto de negociación.
2. Análisis y preparación de la negociación.
3. La rentabilidad de la negociación.
4. Intercambio de información.
5. El intercambio de concesiones y contrapartidas.
6. El cierre de la negociación.